électro magazine
Le magazine de la filière électrique
N° 65 - JANVIER-FÉVRIER 2014
www.electromagazine.fr - ISSN 1779-9899 - 9.00 €

Découvrez la solution gain de temps
au design intelligent proposée par HellermannTyton
À lire page 15

HellermannTyton

Profession installateur/ prescripteur
Tazé Électricité : gestion pragmatique au service des clients

Profession fabricant
Nouvelle organisation pour Siemens Building Technologies

Profession négociant
CGED Ouest : accueil et service pour les professionnels

Technologie
Smart Grid : le bâtiment en première ligne

Produits et nouveautés
La garantie triple A, par Aiphone : un an déjà

Cembre

Système d'Assurance Qualité Certifié

Connecteurs électriques

Outils mécaniques et hydrauliques

Crimpstar®

25
1989 - 2014
25ème anniversaire d'activité

Repérage industriel

ROLLY 2000

Presse-étoupes et accessoires

MAXIblock®

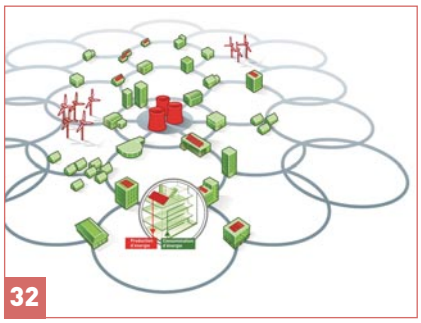
spiralblock®

MAXIbrass®

MAXIinox

www.cembre.fr

SOMMAIRE



5 Editorial

5 « La normalisation au service du Smart Grid »

6 Les actualités de la filière

6 Faire bloc pour la maintenance de l'éclairage de sécurité
7 Spie acquiert le groupe Madaule
7 Urasphère : tout sur la sécurité des bâtiments tertiaires
8 Les résultats du concours « Les Outilisables 2013 »...
9 Légion d'Honneur pour Fabienne Lichentin
10 UTE et Afnor se rapprochent
10 Cembre France fête son 25e anniversaire !
11 Onze services fusionnés...
12 Light + Building, Francfort-sur-le-Main...
13 La chambre anéchoïde de Manumesure à Reux...

14 Profession installateur/prescripteur

14 Tazé Électricité : gestion pragmatique au service...
16 Elithis : le management latéral...

18 Profession fabricant

18 Nouvelle organisation pour Siemens BT...
19 Eva Lighting : des solutions LED adaptées à la demande
20 Chez Turbotronic, des instruments de mesures...
21 Omron clarifie sa stratégie auprès de la distribution
22 La prescription chez BEG
23 Züblin : spécialiste de la détection dans le tertiaire

26 Profession négociant

26 CGED Ouest : accueil et service pour les professionnels

27 Réglementation

27 Étude de faisabilité des approvisionnements en énergie...
27 Équipements éligibles aux crédits d'impôts : ...
27 Réaction au feu des câbles : ...

28 Formation

28 Une formation Éclairage au cœur des métiers

30 Développement durable

30 Charte de l'éclairage durable

32 Technologie

32 Smart Grid : le bâtiment en première ligne

36 Solution technique

36 Éclairage public : quelles solutions pour une meilleure gestion ?

38 Produits et nouveautés

38 La garantie triple A, par Aiphone : un an déjà
39 Chauvin Arnoux, fabricant français...
40 ADES : gérer les dérogations de prix avec le logiciel...
41 Place à l'innovation avec les nouveaux Spots XanLite Pro
42 Onduleurs à petites puissances : Socomec propose...
43 Wago - Automates nouvelle génération : PFC200
44 CDVI lance son nouveau lecteurs rfid encastré
44 Les nouveaux catalogues HellermannTyton sont arrivés !
45 Gewiss lighting innove avec sa nouvelle gamme SMART4.
45 Efficacité énergétique au programme de Trilux

46 Agenda et index

46 Agenda
46 Index des entreprises et organismes cités

Ce numéro comporte un « collier » HellermannTyton collé en page 15 et un supplément « les trophées » joint au routage.

theben
energy saving comfort

Un éclairage extérieur puissant, économique et sécurisant

Projecteur à LED 32 W avec détecteur de mouvements

Le projecteur LUXA 102-180 LED est la solution parfaite pour la gestion de l'éclairage extérieur. Compact et esthétique, il est une solution très économique, puisque sa consommation en veille est de 0,5 W. Les LED 32 W (équivalent à 230 W halogène) d'une puissance de 2000 lumens sont très économiques et permettent de réduire sensiblement les consommations d'énergie. De plus, ce système de gestion d'éclairage répond aux exigences de la nouvelle loi sur l'éclairage nocturne des bâtiments non résidentiels (arrêté n° DEVP1301594A du 25/01/2013).

www.theben.fr

© D.R.

« La normalisation au service du Smart Grid »

Le Comité de normalisation TC 205 œuvre actuellement dans le but d'assurer la connexion et le dialogue entre les modes de contrôle et de pilotage amont coté réseau électrique et les systèmes avals en place dans les bâtiments. Pour cela, nous avons reçu mandat de la Commission Européenne, avec d'autres comités au sein du Cenelec, pour contribuer à deux thèmes distincts : smart metering (M441) et smart grid (M490).

En matière de smart grid, concernant l'approche en aval des réseaux électriques, il est un fait que depuis une vingtaine d'années, l'ensemble des systèmes de bâtiment intelligent intègre la notion de gestion de l'énergie, tout comme le pilotage des équipements terminaux. En d'autres termes, la fonctionnalité qui répond à la problématique actuelle du smart grid est quasiment partout présente dans les installations de pilotage en place et largement disponible sur le marché.

Outre ce constat, nous veillons au travers de nos travaux à l'ouverture vers tous les systèmes de pilotage du bâtiment, afin de favoriser la libre concurrence. Cette stratégie a essentiellement poussé le Comité à normaliser une modélisation unique des données, afin de permettre à tout prestataire de services placé en amont, de pouvoir transmettre les données sous un même format. A ce stade, l'enjeu n'est autre que de conduire les travaux avec neutralité vis à vis des différents systèmes domotique et de proposer une interface unique aux fournisseurs d'électricité. C'est un gage pour le consommateur final quant au choix de l'opérateur et du système de pilotage local.

Au niveau européen, le Comité délivre un cadre normatif ensuite repris par les comités nationaux, tels la commission UC 205 pour la France. Le texte est alors applicable, mais sans pour autant revêtir un caractère obligatoire. Et l'on voit bien que l'application du mode d'interfaçage et de communication entre l'installation privée et le réseau de distribution électrique restera différente selon les choix effectués par chaque pays de l'Union Européenne. Si la France a fait le choix du compteur électrique intelligent Linky, l'Allemagne se dirige quant à elle vers la mise en place d'une passerelle de communication indépendante du compteur électrique.

Outre l'avancement de la normalisation, notamment au travers des travaux de l'EN 50491-11 (échange de données avec les afficheurs) et de l'EN 50491-12 (échange avec les gestionnaires d'énergie smart grid), il existe en France de nombreuses expérimentations en cours auxquelles participent opérateurs, offreurs de services et fabricants. J'estime aujourd'hui que les retours d'expériences sur les travaux expérimentaux pourront porter leurs fruits d'ici 3 à 5 ans, le temps de converger vers des concepts et de lever des incertitudes, pour arriver à une mise en place opérationnelle du smart grid en Europe d'ici 10 ans.

Dominique Beck,
président au niveau français (Afnor-Système Français de Normalisation-UTE) de l'UC 205,
commission "Systèmes électroniques pour l'habitat et les bâtiments",
président au niveau européen (Cenelec) du TC 205, regroupant l'UC 205
et l'ensemble de ses homologues nationaux.

Faire bloc pour la maintenance de l'éclairage de sécurité

Les membres du comité Éclairage de sécurité d'Ignes : de gauche à droite : Frédéric Torres (Kaufel), Claude Boyer (Cooper Safety), Brigitte Verrier (UTC), Nathalie Coursière (Legrand), Vincent Huin (Ignes), Luc Sersiron (URA), Benoît Lavigne (délégué général d'Ignes).

Le parc installé de blocs d'éclairage de sécurité ou de luminaires alimentés par source centrale compte 27 millions d'unités en France, mais 30 % d'entre eux ne seraient pas en conformité, car mal entretenus. Bien entendu, le vieillissement des appareils est normal et inévitable. Quoi qu'il en soit, cet état de fait a conduit Ignes (Industries du génie numérique, énergétique et sécuritaire) à démontrer le rôle de la maintenance de ces luminaires lors de sa conférence de presse du 9 décembre 2013. « Le sujet est vital », estime **Luc Sersiron**, président du comité Métier éclairage de sécurité : *« Il s'agit d'assurer la bonne évacuation des personnes en cas de nécessité, lors d'un incendie, d'une évacuation sûre à l'extérieur des bâtiments, tout en évitant les mouvements de panique en maintenant l'éclairage minimum des locaux, de faciliter l'intervention des secours, de réduire les conséquences d'un sinistre. »* De son côté, **Nathalie Coursière**, responsable Normalisation et Environnement (Legrand), rappelle que, aujourd'hui, *« la responsabilité civile et pénale des gestionnaires de sites ou des chefs d'établissement est engagée. En cas de manquement, il peut y avoir injonction de la Commission sécurité pouvant aller jusqu'à des sanctions pénales, des amendes ou des peines d'emprisonnement. »*

D'où le lancement d'une campagne de sensibilisation à l'obligation de maintenance auprès des exploitants et gestionnaires de sites. Ils doivent faire appel à un intervenant qualifié qui procède au diagnostic périodique des luminaires en vérifiant l'état des sources lumineuses et l'autonomie de la batterie. Il assure leur maintenance annuelle obligatoire en respect des treize points de contrôle prescrits par la norme NF C71830. Ce professionnel s'oriente alors vers les solutions fiables et sûres pour faire rimer conformité avec maintenance facilitée et exploitation optimisée en profitant des avancées apportées par les dernières technologies. Plusieurs solutions sont disponibles :

des blocs 100 % LED certifiées NF Environnement pour leur faible consommation d'énergie (jusqu'à huit fois moins que les générations précédentes).

Les blocs SATI qui réduisent le temps d'inspection des blocs. Le système automatique de test intégré permet de visualiser leur état de fonctionnement sans couper le secteur, ni manipuler les blocs.

Les blocs adressables optimisent les coûts en temps d'intervention en cas de défaut, en déterminant la position du luminaire défectueux et la nature de la panne.

Forts de leur engagement écoresponsable, les fabricants proposent une solution de reprise gratuite et simple pour recycler les blocs en fin de vie au travers de la filière de recyclage Recylum. Pour en savoir plus, un site : www.faire-bloc-pour-la-maintenance.com. On y trouve des conseils pratiques, des témoignages d'opérateurs de maintenance, de responsables d'établissements, d'organismes de contrôle, de pompiers... Et des exemples de gain chiffré sur les charges d'exploitation et des FAQ qui vont s'incrémenter au fil du temps.

Claude Boyer (Eaton) présente les bénéfices et les opportunités dus à une bonne maintenance de l'éclairage de sécurité : *« Tout ce qui se fait automatiquement n'aura plus à être fait manuellement : on va pouvoir procéder à une maintenance en un temps beaucoup plus court, avec des coûts réduits. »* À titre d'exemple, dans une petite école renfermant 50 blocs SATI, l'économie se chiffre à une dizaine d'euros par bloc et par an. On estime qu'avec un système à contrôle automatique on récupère l'investissement en trois ans. ■

BRÈVE

Catalogue AIPHONE 2014

Fidèle à ses habitudes, Aiphone publie la nouvelle édition annuelle de son catalogue de tarifs qui recense plus de 1 000 produits commercialisés. Ce catalogue de tarifs de 212 pages est traduit en cinq langues. Le design du catalogue a été modifié dans le but de rendre la lecture plus agréable grâce à des pages plus aérées, à davantage d'illustrations et à des entrées de chapitres qui mettent en avant « les + AIPHONE ».

Le catalogue s'articule autour de quatre grands chapitres, chacun possédant son code couleur pour un repérage facilité : Résidentiel (bleu), Collectif (vert), Tertiaire (marron) et produits tous marchés (gris).

Nouveautés majeures du catalogue :

Résidentiel :

- gamme JM : système de portier vidéo avec écran 7 et tactile (page 8).
- gamme JO : kit de villa vidéo écran 7'', touches sensitives : une solution idéale pour la villa (page 18).

Collectif :

- nouvelles platines monobloc gamme GT (page 60). Le référencement des platines au guide technique HLM a été renouvelé pour 2014-2015. Les schémas de câblage ont été rendus plus clair également.

Tertiaire :

- kit JM accessibilité : spécialement étudié pour les ERP, ce kit vidéo écran 7'' et tactile est garanti cinq ans ! (page 126).

Spie acquiert le groupe Madaule

© SPIE

Entreprise du Narbonnais créée en 1924, le groupe Madaule est un groupe familial multi-techniques structuré par métier, dont Spie vient de réaliser l'acquisition. Le groupe, est actuellement composé de 99 salariés. Il conserve son nom et son identité et continuera à être accompagné dans son développement commercial par son ancien dirigeant, Louis Madaule.
En 2012, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 16,5 millions d'euros, sur la base de quatre entités :

- Madaule et Fils : spécialiste des travaux électriques d'installation, de la rénovation et de la maintenance dans le bâtiment tertiaire ;
- SNE Madaule : spécialiste des travaux de réseaux et de VRD ;
- Madaule Automation : spécialiste du process industriel et des automatismes, filiale de SNE Madaule ;
- Madaule Énergie : spécialiste du raccordement de centrales solaires photovoltaïques. ■

BRÈVE

Un AMI pour le stockage et la conversion d'énergie

Dans le cadre des investissements d'avenir, un Appel à manifestation d'intérêt (AMI) vient d'être lancé conjointement par quatre ministères (Logement, Redressement productif, Écologie et Enseignement supérieur) et le Commissariat à l'investissement. Le thème : stockage et conversion de l'énergie.

Le présent AMI s'appuie sur une étude récente concernant le potentiel de stockage de l'énergie. Il s'inscrit dans le cadre du programme « Démonstrateurs et plateformes technologiques en énergies renouvelables et décarbonées et chimie verte », dotée de plus de 1,1 milliard d'euros de crédit. Ce programme a pour ambition de promouvoir les technologies propres, le développement des énergies renouvelables et de maîtriser les consommations d'énergie et de matières premières.

Cet AMI reste ouvert jusqu'au 28 janvier 2015. Une clôture intermédiaire sera effectuée le 31 mars 2014. Les projets peuvent être soumis pendant toute la période d'ouverture de l'AMI.

Urasphère : tout sur la sécurité des bâtiments tertiaires

Voici un superbe lieu d'aide aux projets où l'installateur, le distributeur ou le technicien de bureau d'études découvre les solutions et les services d'URA pour la sécurité des bâtiments tertiaires. On peut notamment y voir fonctionner tous les produits nécessaires dans les ERP et ERT pour surveiller (avec l'offre de vidéosurveillance), alerter (l'alarme incendie) et évacuer (avec l'offre éclairage de sécurité). Urasphère permet de comprendre l'utilisation de ces solutions et les interactions entre elles par une approche par vertical : les bâtiments de santé, d'enseignement, de bureaux, d'hôtellerie, de commerce, et de l'industrie.
« Nos clients peuvent venir ici avec leurs plans, pour matérialiser les produits et se faire détailler l'offre adaptée », explique Luc Sersiron, directeur d'URA : « s'y ajoute l'offre de service : un réseau de vente sur toute la France, une équipe d'assistance technique, le service relation pro de Legrand dédié à l'accompagnement des installateurs, et la formation par le biais d'Innoval à Pantin, à Limoges... ».

© J-C.F.
Luc Sersiron

Pour le vertical « commerce », URA montre son nouveau bloc d'éclairage de sécurité « Practice Evolution » au design innovant. La facilité de pose, liée à une esthétique encastrée ont été développées à un prix raisonnable.
Pour les bureaux sont présentées deux solutions : l'alarme sonore et lumineuse (essentielle pour les personnes sourdes et malentendantes susceptibles de se retrouver dans un espace isolé en cas d'incendie) et l'évacuation des personnes en situation de handicap avec un bloc d'éclairage de sécurité et un pictogramme spécifique qui les dirige vers un lieu réservé en attendant l'arrivée des secours.
Pour « l'industrie », URA a choisi de démontrer l'étendue de son offre en vidéosurveillance avec des caméras IP66 par exemple, et en éclairage de sécurité avec des BAES étanches, anticorrosion ou encore antidéflagrants.

© J-C.F.
Les six modules exposés dans l'Urasphère.

Pour « la santé », est présentée une centrale d'alarme incendie de type 1, adressable, pouvant aller jusqu'à 512 points de détection et un système de vidéosurveillance connecté à un gestionnaire local d'issue de secours. Cet exemple permet la levée de doute en cas d'alarme incendie et de s'assurer également que toutes les personnes ont bien été évacuées.
Pour « l'hôtellerie », voici un système qui facilite la maintenance et prévient le directeur de l'établissement en cas de dysfonctionnement de l'éclairage de sécurité, il s'agit d'Autodiag, système de contrôle centralisé composé notamment d'un afficheur qui reporte la quantité de BAES en défaut et la zone où ils se trouvent. Trois niveaux d'alerte sont prévus dans l'offre Ura pour garantir le bon état de fonctionnement d'une installation d'éclairage de sécurité. Tout d'abord la technologie SATI (Système Automatique de Test Intégré) qui consiste en un diagnostic obligatoire réalisé automatiquement sur chaque BAES : la technologie Super Sati qui renforce le signalement du défaut à l'aide d'un signal à Led qui clignote, le système AutoDiag et enfin Uravision, système adressable par point, pour connaître et centraliser l'état de chaque bloc à chaque adresse.
Enfin, pour « l'enseignement », est démontrée la fonction de vidéosurveillance, avec différents types de caméras (analogiques et IP, compactes, dômes, motorisées...) moniteurs et enregistreurs ainsi que les possibilités de visualiser à distance sur Smartphone ou PC ce que filment les caméras. ■

Les résultats du concours « Les Outilisables 2013 » de Sonepar

Du 9 septembre au 18 octobre 2013, se déroulait un concours réservé aux clients artisans-installateurs du Réseau des Régions de Sonepar France : pour l'achat en une fois d'au moins cinq produits différents du guide Les Outilisables 2013 -2014, ils pouvaient obtenir une carte à gratter et tenter de gagner… une Renault Kangoo 75 CV dCI. Six lauréats viennent chacun de recevoir leur véhicule.

© photos : Sonepar et J.C.F

Remise des clés des Kangoo offertes au lauréat dans chacune des six régions de Sonepar France, avec dessus, les marques des partenaires, et l'enseigne qui a permis d'offrir ce cadeau à un artisan.

Il suffisait de se rendre sur le site : www.lesoutilisables.fr et de répondre à un questionnaire pour tenter de gagner une Renault, ou un smartphone Samsung Galaxy S4, un Jéroboam de Champagne Deutz, un casque Bose, une tablette Archos. Ce concours était organisé par Sonepar France pour le Réseau des Régions de Sonepar avec l'appui de Renault et de 20 partenaires du segment FOP (Fixation, Outillage, Protection) : 3M, E-robur, Brennenstuhl, Catu, Chauvin-Arnoux, Metrix, Distri-Mark, L'ebenoïd, Energizer, Erico, Gripple, Legrand, Milwaukee, Polypipe, Ram, Schneider Electric, Spit, Turbotronic, Varta et Yuasa. Un segment qui mérite de gagner en visibilité.

Une opération couronnée de succès

Flash-back… *« C'est en mai 2013 qu'est paru le guide «Les Outilisables 2013-2014» (nom déposé) de Sonepar permettant de retrouver les 1 850 articles de nos 28 partenaires… En l'occurrence, un catalogue tiré à 54 000 exemplaires pour l'ensemble de nos 6 régions »*, explique **Nicolas Deleval**, responsable du marché résidentiel chez Sonepar France : *« bref, un outil de travail au quotidien, dédié à notre clientèle aidée par des guides techniques et le code Movex identifiant chaque article du catalogue. Un guide qui ne devait pas rester inaperçu ! Il fallait montrer que notre plan d'offre était représentatif de l'offre d'accessoires de Fixation, d'Outillage et de Protection, challenger nos forces commerciales, mais aussi nos clients »*. Objectif atteint ! Ce sont plus de 6 000 clients qui ont joué, gratté, répondu aux questions relatives au contenu du guide pour tenter de gagner l'une des 6 Renault Kangoo mises en jeu. *« Le client devait se plonger dans ce guide, se l'approprier pour bien répondre »*, poursuit Nicolas Deleval : *« il s'agissait aussi de mettre en avant les nouveautés et les marques de nos partenaires, qui sont sources de recherches, d'innovations et de qualité »*. Cette opération fait en effet la part belle aux marques des partenaires. *« Sonepar n'a pas de marque propre. Nous ne sommes pas fabricants : notre métier, c'est la distribution. Ce qui nous importe, c'est d'offrir des produits de qualité , rendre visible cette offre FOP et de l'accompagner à travers la transformation de nos agences : merchandising adapté »*, insiste Nicolas Deleval.

La sélection des vainqueurs de ce concours a eu lieu le 31 octobre devant huissier : plus de 6000 clients ont participé à l'événement. On a dénombré 1 000 potentiels gagnants, et parmi ceux-ci, 30 gagnants, soit 5 par région.

En présence de ses 20 partenaires du secteur FOP, Nicolas Deleval a remis en ce mois de janvier, les clés de la voiture gagnée par chaque client régional. *« J'ai commencé par la Vendée »*, indique-t-il, *« avant de me rendre à Vitrolles, puis à Saint-Marcel dans l'Eure, à Lyon, à Saint-Quentin, enfin à Rambouillet le 21 janvier »*. À titre d'exemple, pour la région Nord-Est, c'est Christophe Penin, artisan électricien à La Gorgue, entre Béthune et Armentières qui a été l'heureux gagnant du véhicule remis à Saint-Quentin. Et pour la région Île de France, la Renault Kangoo est revenue à Alain Poilvert, gérant d'Alain Électricité (Orgerus, dans les Yvelines).

« Manifestement, admet Nicolas Deleval, *au travers de cette opération, Sonepar est parvenu à créer une indéniable chaleur entre ses vendeurs et ses clients. Un challenge réussi ! »*.

D'autres opérations de promotion pour Les Outilisables

Une seconde opération s'est déroulée entre novembre et décembre : l'Opération Hiver des Outilisables 2013 a réuni 1 200 clients gagnants avec une thématique différente, basée sur des cartes pour des achats de 400 € à 3 000 €. Les résultats seront publiés prochainement.

D'autre part, un challenge interne organisé pendant 3 mois (septembre-novembre) a permis de récompenser 18 commerciaux… les premiers ambassadeurs 2014 du segment FOP.

À l'heure du numérique, il était enfin intéressant d'avoir ce guide Les Outilisables en version électronique. En complément, il a été publié sur une clé USB. Le client peut désormais le trouver sur les 32 webshops des enseignes Sonepar (Flipbook) et commander les produits dont il a besoin.

Liste des gagnants :

Christophe BONNIN - ELECTRICITE MARAICHINE : CSO CHALLANS
Sébastien NISOL - SEB ELEC : CCE VENDARGUES
Franck PLAQUET : CEE SAINT MARCEL
Thierry FLOUHR - BEL ELEC : REAL PRINGY
Christophe PENIN : SANELEC BETHUNE
Alain POILVERT - ALAIN ELECTRICITE : LMU RAMBOUILLET

Sonepar France

Sonepar France, c'est 6 000 collaborateurs, un chiffre d'affaires de 2,5 milliards d'euros, 40 enseignes et 546 agences, qui se répartissent entre le réseau national CGED et le Réseau des Régions… Ce dernier comporte 6 régions (Nord-Est, Rhône-Alpes, Méditerranée, Sud-Ouest, Île de France, Ouest), 32 enseignes et plus de 300 points de vente dans toute la France.

Câblerie Daumesnil : Légion d'Honneur pour Fabienne Lichentin

Fabienne Lichentin, directrice générale de Câblerie Daumesnil vient d'être nommée au titre de Chevalier de la Légion d'Honneur par le Ministère du commerce extérieur. Rencontre.

© Câblerie Daumesnil

Parue au Journal Officiel, cette promotion fait suite au décret du 31 décembre 2013. Pour Fabienne Lichentin, la distinction vient récompenser plus de quarante ans de travail. *« Originaire du sud de la Tunisie, la France est pour moi une terre d'accueil et d'opportunités. Je suis heureuse que Câblerie Daumesnil puisse contribuer au rayonnement international de la France. »*
L'entreprise spécialisée dans la vente de fils et de câbles électriques aux grossistes, réalise chaque année 20 % de son chiffre d'affaires à l'export. *« Nous constituons une PME d'une quarantaine de personnes, indépendante et fière de l'être. Nos équipes parlent près de 17 langues différentes ! Il est indéniable que nous puisons notre force dans la formidable diversité culturelle qu'offre la Seine-Saint-Denis où se trouvent nos locaux. J'avoue que l'équipe solide et dynamique qui anime Câblerie Daumesnil ne cesse de me surprendre ! »* La directrice générale ne manque pas d'enthousiasme lorsqu'elle évoque ses prochains développements, notamment en ce qui concerne la nouvelle activité "luminaires" de l'entreprise.
Fabienne Lichentin est par ailleurs conseillère du commerce extérieur et vice-présidente du réseau Femmes Chefs d'Entreprise en Seine-Saint-Denis. ■

BRÈVE

AQPV-Contractant Général : premières certifications

Lancé en février 2013, AQPV-Contractant Général est un signe de reconnaissance de la qualité de service des opérateurs maîtrisant l'ensemble des savoir-faire nécessaires à la conception, à la construction et à l'exploitation-maintenance d'installations photovoltaïques de toute puissance. Trois entreprises ont déjà mené l'ensemble des étapes d'audits et sont désormais certifiées. Il s'agit d'EDF ENR Solaire, de Gensun et d'Urbasolar.

C'est pour permettre aux maîtres d'ouvrage privés et publics d'identifier les entreprises respectueuses des bonnes pratiques que SER-Soler (branche photovoltaïque du Syndicat des énergies renouvelables) a conçu et lancé AQPV-Contractant Général, dont la gestion est confiée à l'organisme certificateur indépendant Certibat.

www.aqpv.fr

LA CATÉGORIE IV POUR LA SÉCURITÉ,
LA POLYVALENCE POUR L'USAGE TERRAIN
SÉRIE C.A 5270
4 NOUVEAUX MULTIMETRES TRMS AC+DC
Double afficheur 6000 points avec bargraphe
Mesures jusqu'à 1000 V & 10 A
Fonction VLowZ avec filtre passe bas
Résistance, continuité, fréquence, capacité, température...
600 V CAT IV
IP 54
Garantie 3ans
C.A 5271
C.A 5273
C.A 5275
C.A 5277
906210312 - PUB - Janvier 2014

Chauvin Arnoux
Tél : 01 44 85 44 85
info@chauvin-arnoux.fr
www.chauvin-arnoux.fr

CHAUVIN® ARNOUX
CHAUVIN ARNOUX GROUP

UTE et Afnor se rapprochent

Depuis le 1er janvier 2014, les activités opérationnelles de l'UTE et les équipes associées ont été transférées au sein d'Afnor.

Jusqu'alors, l'Union technique de l'électricité et de la communication [1] jouait le rôle de structure d'appui auprès des parties prenantes et des experts. À présent, et depuis le 1er janvier 2014, les activités opérationnelles de l'UTE et les équipes associées (une quarantaine de personnes) sont transférées au sein d'Afnor.

Approuvé par les assemblées générales des deux associations, organisées les 19 et 20 décembre 2013, ce rapprochement renforce la position d'Afnor. L'Association française de normalisation devient ainsi l'unique membre représentant la France dans les organisations de normalisation de la filière générale et de la filière des électrotechnologies, aussi bien au niveau européen – CEN et Cenelec – qu'au niveau international – ISO et IEC.

Derrière ce rapprochement, le financement de la normalisation électrotechnique ne change pas. Les acteurs de la normalisation eux-mêmes restent identiques, qu'il s'agisse des experts et des membres actifs des différentes commissions.

Jusqu'alors, l'UTE était le Comité électrotechnique français (CEF). Le Comité poursuit cependant son rôle, constitué par les mêmes parties prenantes, tout en étant dorénavant abrité par Afnor.

Les achats de normes s'effectuent à présent via les services d'Afnor, qui envisage d'élargir son offre de contenus numériques, tandis que l'UTE conserve son expertise sur le contenu des normes.

Les changements graphiques de la bannière UTE débutés en 2013, qui laissent apparaître le couple Afnor-UTE, officialisent totalement la venue d'UTE au sein d'Afnor.

Jusqu'alors localisé à Nanterre (Hauts-de-Seine), le personnel de l'UTE va progressivement, au cours du premier semestre 2014, intégrer les locaux d'Afnor situés à La Plaine Saint-Denis (Seine-Saint-Denis). La Fieec met cependant un local à disposition de l'UTE dans ses locaux de la rue Hamelin, à Paris. ■

(1) Rappelons que l'USE (Union des syndicats de l'électricité) a vu le jour en 1907, avant de changer de nom en 1947, pour dès lors s'appeler UTE (Union technique de l'électricité).

Des sujets toujours plus horizontaux

Élaborées de manière collégiale, sous l'égide des organismes de normalisation nationaux et avec le concours actif de l'ensemble des acteurs concernés, les normes ne sont plus seulement orientées du côté de l'offre. Les sujets sont aujourd'hui toujours plus horizontaux, notamment dans les domaines de l'énergie et des systèmes intelligents : e-mobilité, e-santé, silver économie. La transversalité de ces sujets et des technologies nécessite toujours plus de synergie entre filières. 90 % des normes publiées en France sont aujourd'hui d'origine internationale. 1 % des normes sont rendues d'application obligatoire, du fait de la réglementation française. Revues systématiquement et au moins tous les cinq ans pour éviter toute obsolescence, elles sont maintenues, mises à jour ou annulées.

Cembre France fête son 25e anniversaire !

Au cours de ses vingt-cinq années d'activité, la filiale française de la société italienne Cembre a développé une stratégie forte autour de la qualité de ses produits et services, avec les certifications ISO 9001 et 14001, l'audit de la Lloyds, le marquage NF, UL...

Déclarée officiellement le 1er décembre 1988, la SARL Cembre France a démarré ses activités au tout début janvier 1989. *« La société a été créée par Daniel Millot, qui est maintenant à la retraite »*, nous confie **Philippe Barrier** qui a été embauché dès le premier jour en tant que technico-commercial et qui a assumé la direction de la société au départ de Daniel Millot. Il a été nommé directeur général depuis une année et demie. Il ajoute : *« à l'époque, nous démarrions autour d'une page blanche avec trois personnes seulement... Aujourd'hui, nous réalisons un chiffre d'affaires de plus de 8 M€ avec 25 personnes, dont une force de vente d'une dizaine d'itinérants »*. Un centre de SAV a été implémenté en son siège de Morangis, où deux personnes travaillent à temps plein pour dépanner, certes, mais aussi pour effectuer des opérations de métrologie.

© Cembre

© Cembre

La connectique électrique a été son premier métier : la filiale française de Cembre propose en effet depuis 25 ans des cosses et du matériel électrique à sertir, ainsi que des pinces à sertir. L'année nouvelle voit l'arrivée d'une gamme d'outillages de sertissage hydrauliques sur batterie. C'est là encore et toujours l'activité principale de l'entreprise, soit 70 % de son chiffre d'affaires. Une activité tournée vers l'industrie qui intègre aussi une activité autour du repérage industriel avec des imprimantes à transfert thermique sur des bandelettes en PVC ou en polycarbonate pour marquer du fil, du câble, de la signalétique, des accessoires, des appareillages modulaires... S'y ajoutent deux autres activités industrielles, l'une de fabrication de presse-étoupe, l'autre de distribution d'une gamme d'outils mécaniques et hydrauliques.

« Un second grand secteur d'activité est né quelques années après la création de l'entreprise : le secteur ferroviaire pour lequel nous avons une offre d'outillages pour percer et tronçonner les rails : la tronçonneuse de rails constitue au demeurant une nouveauté mondiale en cours d'homologation auprès de la SNCF », poursuit Philippe Barrier.

En 2014, de nouveaux produits font leur apparition comme la machine à imprimer MG3... En l'occurrence, une imprimante rapide (112 repères filaires MG-TPMF 4*10 imprimés en moins de 12 s) et à haute résolution (300*600 dpi) pourvue d'un nouveau logiciel : Genius Pro qui autorise la saisie et la récupération facile des données à imprimer. Attendez-vous également à l'arrivée très prochaine d'une nouvelle génération d'outillages hydrauliques sur batterie, avec un design et des fonctionnalités évoluées. ■

Onze services fusionnés au sein d'un nouveau centre d'études : le Cerema

www.cerema.fr

Au 1er janvier 2014, est né le centre d'études et d'expertise sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement (Cerema). Placé sous la tutelle conjointe des ministres chargés de l'Urbanisme, du Développement durable et des Transports, cet établissement fusionne sous la même bannière 11 services des deux ministères : les huit centres d'études techniques de l'État (Cete), le centre d'études sur les réseaux, les transports, l'urbanisme et les constructions publiques (Certu), le centre d'études techniques, maritimes et fluviales (Cetmef) et le service d'études sur les transports, les routes et leurs aménagements (Sétra).

Le Cerema sera un centre d'expertise scientifique et technique intervenant en soutien des politiques publiques portées par les services de l'État et des collectivités territoriales. ■

BRÈVES

AGI : nouvelle commerciale en région centre

Florence Scattolini vient renforcer l'équipe commerciale AGI dans la région Centre. Elle rencontrera notamment les distributeurs en matériel électrique ou en fournitures industrielles.

Rappelons qu'AGI présente sous différentes marques (dont e-robur et Robur) une gamme de 9 000 références déclinées sous 25 familles de produits, commercialisées via un réseau de distributeurs professionnels en matériel électrique, fourniture industrielle et quincaillerie sur l'ensemble du territoire français, métropole et outre-mer.

VMC : à lire

Règles de conception et de mise en œuvre appliquées à la ventilation mécanique contrôlée simple flux (collection Cahiers Pratiques). Cet ouvrage édité par Promotelec en septembre 2013 aborde la mise en œuvre en logement neuf et existant. Il tient compte des règles professionnelles données par le NF DTU 68.3 paru en juin 2013.

CABLES

Parc Eurologistic
ZAC des Brateaux
Bâtiment A
Rue des 44 Arpents
91100 VILLABÉ
Tel. : 01 69 79 14 04
Fax : 01 69 79 14 35
contact@id-cables.fr
www.id-cables.fr

member of the TKH Group

Light + Building, Francfort-sur-le-Main, du 30 mars au 4 avril 2014

Le thème Éclairage et santé fait partie des sujets phares du prochain Light + Building. Au plus grand salon mondial dédié à l'éclairage et aux techniques des bâtiments, les fabricants internationaux présentent des systèmes intelligents de régulation de l'éclairage qui rendent ainsi possible un éclairage dynamique exactement adapté aux besoins des personnes, en sus des luminaires et de nouvelles technologies d'éclairage innovantes sur la base de LED ou d'OLED.

Avec 536,9 millions d'euros de chiffre d'affaires et 1 833 employés à travers le monde, Messe Frankfurt est le plus grand organisateur de salons allemand. Le groupe possède un réseau de 28 filiales et environ 50 partenaires de distribution internationaux. Messe Frankfurt est ainsi présent au service de ses clients dans plus de 150 pays. Plus de 30 sites dans le monde accueillent des manifestations « made by Messe Frankfurt ». Avec 578 000 mètres carrés de surface, le parc des expositions de Messe Frankfurt se compose actuellement de dix halls et d'un centre de congrès.

Pour plus d'information : www.messefrankfurt.com ■

© Licht.de Waldmann

BRÈVE

Des moquettes lumineuses par Philips et Desso

© Philips Lighting

Philips et Desso, respectivement leaders mondiaux en éclairage et en moquette, annoncent un partenariat pour le développement d'une moquette lumineuse qui informe et guide, apporte inspiration et sécurité dans les bureaux, les hôtels et les lieux publics. Cette innovation révèle le potentiel d'intégration des LED dans les matériaux et ajoute une dimension passionnante à la décoration et à l'aménagement de l'espace.

Charte pour l'efficacité énergétique : le Serce s'associe à l'engagement volontaire

Une étude réalisée par le cabinet Sinteo, rendue publique à l'occasion du dernier Salon de l'immobilier d'entreprises au début de décembre, établit qu'à une très forte majorité (plus de 69 %), les professionnels de l'immobilier signataires de la Charte privilégient l'énergie finale comme énergie de référence. Ils rejettent en dernier choix (38,5 %) l'énergie primaire pour comptabiliser la réduction des consommations d'énergie.

Le Serce est dès lors favorable à la signature de la Charte pour l'efficacité énergétique des bâtiments tertiaires publics et privés par ses entreprises adhérentes, en la renforçant des recommandations du rapport Gauchot, à même d'en accentuer les effets :

- un objectif chiffré d'amélioration de la performance énergétique d'au moins 25 % pour tous les actifs tertiaires ;
- des objectifs basés sur la mesure de la consommation tous usages en énergie finale, c'est-à-dire à partir de la quantité d'énergie apparaissant sur les factures des fournisseurs.

Émouvoir et surprendre : l'usage de la lumière dans les vitrines

Coco Chanel disait qu'il n'y a pas de seconde chance de faire une bonne première impression. Dans cette optique, les vitrines sont devenues un outil fondamental pour attirer l'attention des potentiels clients. Le succès d'une vitrine dépend en grande partie, techniquement et artistiquement, de son éclairage. C'est pour cela que GE Lighting offre quelques conseils sur son éclairage :

- intégrer une flexibilité d'éclairage dans l'espace vitrine ;
- analyser l'environnement commercial ;
- montrer son produit le plus attirant ;
- utiliser la lumière pour mettre en scène ;
- combiner les technologies.

Ainsi, le module Infusion de GE Lighting a-t-il transformé l'éclairage commercial par sa versatilité. Il permet de changer aussi bien la puissance que la température de couleur, offrant ainsi la possibilité de varier les effets par simple changement de module, sans nouvel investissement en luminaires.

© GE Lighting

La chambre anéchoïde de Manumesure à Reux (Calvados)

Manumesure, société spécialisée en métrologie et en contrôles réglementaires du groupe Chauvin Arnoux, possède une chambre anéchoïde permettant le contrôle en immunité et en émission des appareils de mesure électrique et électronique. Le groupe maîtrise ainsi tout le processus de production de ses appareils avant leur commercialisation.

A propos...

Manumesure est la société spécialisée en métrologie et contrôles réglementaires du groupe Chauvin Arnoux. Son offre de prestation est structurée en trois grands segments de marché : l'industrie, l'environnement et la santé.

Pour commercialiser un équipement de mesure, le fabricant a l'obligation d'y apposer le logo CE auto-certification indiquant sa conformité à la directive européenne 2004/108/CE : celle-ci impose la mesure du champ émis par l'équipement électrique. Cet équipement est soumis à la norme NF EN 61326-1 relative aux matériels électriques de mesure, de commande et de laboratoire — exigences relatives à la CEM», qui indique le niveau à ne pas dépasser en émission rayonnée pour les équipements prévus pour fonctionner en milieu résidentiel ou industriel. En milieu résidentiel, cette valeur limite est de 30 dBµV/m dans la gamme de fréquence de 30 à 230 MHz pour une mesure à une distance de 10 m, et de 37 dBµV/m entre 230 et 1 000 MHz.

Le niveau d'amplitude de l'ordre du dBµV est mesuré à l'aide d'une antenne caractérisée par une bande relativement large et d'un récepteur de mesure similaire à un analyseur de spectre. Il est fait usage d'une antenne multibrins pour mesurer des fréquences relativement élevées (entre 200 MHz et 1 GHz), tandis qu'une antenne biconique est utilisée entre 30 MHz et 200 MHz.

Différents modes de mesure des perturbations émises par les équipements sont possibles : le mode peak (ou crête) correspond à la valeur ponctuelle d'un niveau de champ, tandis que le mode quasi-peak (ou quasi-crête) fournit cette valeur intégrée sur une période : c'est cette dernière qui est prise en compte dans les normes.

Laurent Marie : « Si une antenne génère volontairement un champ électrique, il n'en va pas de même des équipements électroniques tels que les multimètres qui, eux, en génèrent de manière involontaire, et qui doivent être mesurés. »

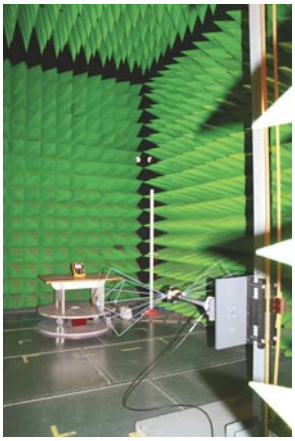
La chambre anéchoïde électromagnétique de Manumesure

Les essais sont exécutés dans une chambre anéchoïde, c'est-à-dire une salle d'expérimentation dont les parois absorbent les ondes électromagnétiques en reproduisant des conditions proches du champ libre. « C'est une chambre longue de 8 m, haute de 6 m, jouant le rôle de cage de Faraday », précise Laurent Marie, technicien CEM pour qui « cette chambre a pour vocation de permettre la mesure des perturbations émises par les équipements que nous fabriquons et de vérifier que ceux-ci ne sont pas sensibles aux perturbations susceptibles d'être rencontrées dans leur environnement, notamment à proximité d'antennes. » Ses parois (murs, plafonds, éventuellement plancher selon la nature des essais) en acier galvanisé sont recouvertes de matériaux absorbant le champ électromagnétique et atténuant sa rétrodiffusion : des pyramides de mousse de polyuréthane chargé d'un complexe à base de carbone. L'onde électrique émise par une antenne est absorbée par effet joule par le matériau de paroi.

Deux situations se présentent selon que l'on veut connaître la tenue d'un équipement électronique aux perturbations électriques (essais de susceptibilité) ou bien déterminer le niveau du champ électrique qu'il émet (essais d'émissivité). L'essai en émissivité s'effectue dans une chambre semi-anéchoïde (sans mousse de carbone au sol) en mesurant l'émission rayonnée par un appareil mis en rotation, puis en s'assurant que les résultats s'inscrivent dans des gabarits, c'est-à-dire dans les valeurs (définies par la norme) à ne pas dépasser.

L'essai en susceptibilité d'un équipement se pratique dans une chambre full-anéchoïde afin de déterminer sa sensibilité dans un champ électrique dont le niveau, 3 V/m ou 10 V/m, (selon qu'il s'agit d'un milieu résidentiel ou d'un milieu industriel) est défini par les normes.

« En respect de la norme NF EN 61326-1 relative aux appareils de mesures, nos essais en émission rayonnée se limitent à 1 GHz, précise Laurent Marie, notre antenne biconique travaille à des fréquences comprises entre 30 MHz et 200 MHz, la log périodique entre 200 MHz et 1 GHz. L'antenne biconique log périodique couvre ces deux plages. » ■



Essais du Qualistar en chambre anéchoïde.

Mesure...

Pour mesurer un champ électrique dont la variation est grande, on utilise une échelle logarithmique qui se traduit par une valeur en dBµV/m. Le niveau de référence de 0 dBµV/m correspond à 1 µV/m et la formule utilisée pour la conversion est EdBµV/m = 20*log (EµV/m).

Jean-François Tazé

Tazé Électricité : gestion pragmatique au service des clients

Jean-François Tazé, 45 ans, dirige son entreprise d'installation avec un grand respect pour ses clients et pour ses salariés. Il ne fait pas mentir sa réputation de « sérieux » et n'hésite pas à investir pour mettre à disposition des moyens de travail adaptés. La diversification des activités ? Il la gère sans pour autant s'éparpiller… Grandir ? Ce n'est pas une fin en soit. Rencontre.

Crée en 1946 à Bort-les-Orgues (Corrèze), l'entreprise d'installation a couvert dès le départ de multiples marchés tels que l'électrification des barrages, le bâtiment, l'industrie et les lignes aériennes. Aujourd'hui dirigé par la troisième génération, l'installateur demeure une entité indépendante comprenant 25 salariés et œuvrant sur des marchés toujours aussi diversifiés, en phase avec les besoins locaux. Tazé Électricité dispose également d'une agence à Ydes (Cantal). L'activité se concentre pour plus de la moitié en tertiaire, 40 % en industrie et moins de 10 % dans l'habitat.

Électro Magazine – Quels ont été les passages de relais entre générations ?

Jean-François Tazé – Alors ingénieur chez Schneider Westinghouse, mon grand-père a décidé de créer l'entreprise au lendemain de la guerre. Mon père y a travaillé de 1964 à 1977, date à laquelle il a repris l'entreprise en nom propre. En 1986, j'ai travaillé à mon tour en équipe. J'ai pris le contrôle de l'entreprise en 2002. Titulaire d'un CAP, d'un BEP et d'un BT en électrotechnique, j'ai également suivi une formation de frigoriste.

Des prises de conscience ?

Jean-François Tazé – Oui, dès 1997, j'ai pris conscience qu'il fallait passer à l'ère de l'informatique concernant les études, la schématique électrique et les calculs. Tout cela en appui de nos fortes compétences en électrotechnique. Cela nous a permis de franchir un cap, face aux agences des majors de l'installation.

Quelles ont été les étapes et les faits marquants de votre développement ?

Jean-François Tazé – Dans les années 1990, nous avons enrichi nos prestations avec des compétences en alarme incendie et en désenfumage. C'est également au début des années 1990 que nous avons abordé le génie climatique. Deux équipes sont aujourd'hui formées à cette discipline. Un peu plus tard, en 2000, alors que nous avions un responsable de bureau d'études courants forts, nous avons embauché un cadre pour assurer en parallèle la fonction de responsable B.E. courants faibles. Notre B.E. dispose d'équipes spécialisées, mais avec un maximum de polyvalence. De plus nous disposons d'un atelier de câblage pour nos armoires. Nous installons des pompes à chaleur, plutôt en tertiaire ou en industrie, sur la base d'équipements de qualité. Actuellement, nous entamons une démarche de certification MASE.

En 2011, vous avez lancé une activité de pieuvriste. Pour quelle raison ?

Jean-François Tazé – Au départ, faire ce choix nous a permis de gagner du temps sur les chantiers. En habitat individuel comme pour le tertiaire, nous préparons dans notre atelier d'Ydes, les pieuvres Instakit en gaines et câbles, aussi bien pour les courants forts que les courants faibles, avec des composants de qualité. Outre une production pour nos chantiers, nous réalisons aussi des pieuvres pour nos confrères.

Quelles relations entretenez-vous avec la distribution ?

Jean-François Tazé – Notre situation géographique dans une région où les points de vente sont parfois éloignés implique de prendre appui sur plusieurs départements : Puy-de-Dôme, Corrèze et Cantal. Nos quatre fournisseurs principaux sont Puybaret, Varenne, CGED et Rexel, avec qui nous poursuivons une relation de confiance. D'une façon générale, il faut que nos partenaires distributeurs continuent à stocker, car nous devons réaliser les projets de plus en plus rapidement pour nos clients. De notre côté, nous disposons d'un stock tampon permanent. C'est un gain de temps, vu les distances qui nous séparent des comptoirs !

Avez-vous des projets ?

Jean-François Tazé – Oui. Dans les années à venir, nous envisageons d'ajouter l'activité automatismes industriels à notre bureau d'études. Par ailleurs, j'aimerais déployer une prestation de maintenance technique en offre globale sur nos lots. Cela nécessitera une nouvelle organisation.

Vous accordez une importance particulière à la sécurité des compagnons…

Jean-François Tazé – C'est important ! Outre les EPI, nous les dotons de véhicules équipés de cloison de séparation et de casiers. Chaque équipe fait un compte-rendu mensuel sur l'état de son véhicule. Sur le chantier, les techniciens utilisent un maximum d'outillage sans fil. Par ailleurs, nous les équipons de moyens de travail en hauteur. L'entreprise dispose de trois nacelles automotrices, d'une nacelle sur porteur de vingt mètres et de deux nacelles légères. Enfin, nous avons investi dans une roulotte de chantier à deux essieux tout confort : bureau de chantier et cuisine, toilettes et vestiaire. Outre le confort des salariés, c'est aussi l'image de l'entreprise qui est en jeu !

Propos recueillis par Michel Laurent

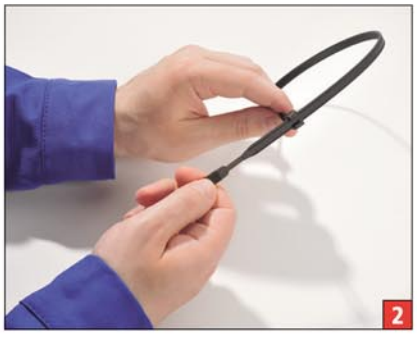
Série Q

La solution gain de temps au design intelligent

Testez vous-même !

Les colliers de serrage de la série Q permettent de maintenir fils, câbles et faisceaux en offrant un gain de temps de 25%.

Telles sont les conclusions d'un test de montage réalisé et **supervisé par DEKRA, l'une des sociétés d'audit les plus réputées au monde.**



1 Posez la partie fine du collier dans la partie ouverte de la tête.

2 Serrez le collier.

Servez-vous d'un outil de pose pour venir couper proprement le surplus de bande.

Colliers - Série Q :
faciles et rapides à mettre en place, même avec des mains gantées.

Plaquettes Q-tag :
une identification précise et de longue durée à combiner aux colliers de la série Q.

Embases - Série Q :
embases adhésives ou à visser à combiner aux colliers de la série Q.

Pour plus d'informations :
www.HellermanTyton.fr

HellermannTyton

Thierry Bièvre,
pdg d'Elithis

Elithis : le management latéral de la performance énergétique

Pour Thierry Bièvre, pdg d'Elithis[1], la performance énergétique passe par la matière grise de l'ingénieur, loin du « copier/coller », et par la réelle prise en compte des expertises réunies dans l'acte de construire. Une approche harmonisée, sans empilement de couches, qui doit déboucher sur des coûts de construction maîtrisés.

Électro Magazine – Quelle est votre approche de la performance énergétique ?

Thierry Bièvre – En matière de performance dans l'acte de construire, tout ne réside pas dans la technologie. Car il ne s'agit que d'un moyen dont nous devons tirer les meilleurs bénéfices, et non d'une finalité. En ce sens, il convient de changer la façon dont la profession aborde habituellement le métier. L'efficacité énergétique est partout, entre autres dans le détail, avant même d'entrer dans la phase de conception.

Comment définir ce que vous nommez le « management latéral » ?

Thierry Bièvre – Aujourd'hui, nous voyons bien que la transversalité entre métiers reste difficile à mettre en œuvre dans la pratique. La notion de latéralité se veut différente. Il s'agit pour cela de créer un nouveau métier, celui de coach, dont la mission consiste à accompagner des projets avec la garantie de veiller au couple efficacité énergétique/coût de construction. Ce coach observe les acteurs, les rassemble aux moments clés, évite que hiérarchie et souveraineté inhibent l'expression de certains intervenants. En d'autres termes, il empêche les dérives et veille surtout à l'enrichissement du débat via toutes propositions, même celles issues des compagnons de chantiers ou encore des usagers. L'acteur de cette latéralité fait en sorte que chacun s'exprime et apporte sa valeur ajoutée.

Cette conduite latérale des projets est-elle réellement pratiquée ?

Thierry Bièvre – Oui. Pour preuve, depuis 2009 nous avons ainsi réalisé une cinquantaine d'opérations. D'ailleurs, nous ne souhaitons pas que cette façon d'aborder un projet reste de notre seul ressort. C'est pourquoi nous enseignons le processus de management à l'université de Bourgogne au travers d'une licence professionnelle intitulée « Management latéral de la performance énergétique ». Nous souhaitons ouvrir la voie à nos confrères ainsi qu'aux autres métiers du secteur de la construction.

Vous évoquez une vision renouvelée de l'ingénieur. Pouvez-vous donner des précisions ?

Thierry Bièvre – L'ingénieur a un rôle prépondérant en matière d'efficacité énergétique et d'environnement. Nous lui demandons d'être avant tout ingénieux, de mettre en œuvre plus de matière grise pour moins d'énergie grise. Ce slogan est explicite. Par ailleurs, l'innovation demeure dans la simplicité. La technologie ne doit pas servir à boucher les trous des passoires thermiques.

Justement, arriver à vendre sa valeur ajoutée n'est-il pas un problème pour le bureau d'études ?

Thierry Bièvre – Certains de nos projets aujourd'hui réalisés démontrent la faisabilité du concept. Nous arrivons clairement à vendre cette valeur ajoutée sachant qu'elle participe à la baisse des coûts de construction. Nous vendons un coût global de construction et d'exploitation incluant, entre autres, la maintenance. Les équipes d'Elithis sont évidemment attentives aux dérives de projets devenant complexes et pour lesquels les coûts de maintenance s'envolent.
J'invite vraiment tous les professionnels de l'ingénierie à se battre afin que la matière grise ne soit pas simplement comparée à des produits manufacturés. J'oppose au mimétisme et à la standardisation, innovation et progrès permanent via notre valeur ajoutée. La profession doit être plus ingénieuse et plus exploratrice pour au final mieux vendre ses prestations.

Et après livraison du bâtiment, que se passe-t-il ?

Thierry Bièvre – Nous associons aussi à nos études l'approche sociologique en tenant compte de l'usager et en l'impliquant dans les résultats à obtenir. En d'autres termes, nous prolongeons le management latéral de la performance énergétique par l'accompagnement de l'exploitant. Au-delà d'un manuel d'utilisation, il convient d'expliquer la genèse du projet, d'écouter, d'accompagner, de viser les économies d'énergie dans un contexte de mieux-être... et de reboucler avec des mesures de consommation. Pour les locaux à usage professionnel, nous commençons à délivrer du conseil en face-à-face. Une prestation envisagée dans le cadre des logements collectifs. En perspective : l'e-learning dédié à de tels services de conseil. Nous osons entreprendre et utiliser nos propres locaux comme laboratoire, de façon partagée, avec nos clients. Nous n'oublions pas non plus d'impliquer nos équipes, en agissant aujourd'hui encore dans un esprit de start-up ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Elithis est un groupe de conseil et d'ingénierie du bâtiment créé en 2003. Le groupe Elithis compte aujourd'hui plus de 180 collaborateurs à travers le monde (17 M€ de CA en 2012).

Energizer®

présente **sa nouvelle lampe frontale 5 LED**

La solution d'éclairage adaptée à tous les besoins des professionnels

ATTACHE UNIVERSELLE
POUR TOUT TYPE DE CASQUE

- **Bandeau extra large pour un plus grand confort**
- **Une puissance d'éclairage optimale de 200 lumens**
- **Résistante aux intempéries norme IPX4**
- **Tête pivotante pour éclairage directionnel**
- **3 modes** d'éclairage :
  - faisceau **concentré** pour un éclairage **longue portée**
  - faisceau **diffus basse intensité** pour un **usage de proximité**
  - faisceau **diffus haute intensité** pour un **usage de précision**

that's positivenergy

Energizer Group France – RCS Versailles B 333 565 844 - emg

André Le Bihan,
directeur de la division Building Technologies pour la zone Europe de l'Ouest.

Pascal Iaquinta,
responsable de la direction Solutions & Services Portfolio (SSP).

Nouvelle organisation pour Siemens Building Technologies

Depuis le 1er octobre 2013, la division Building Technologies de Siemens étrenne une organisation à la fois plus directe avec les régions et plus simple pour ses clients. Explications avec André Le Bihan, directeur de la division Building Technologies pour la zone Europe de l'Ouest, et Pascal Iaquinta, responsable de la direction Solutions & Services Portfolio (SSP).

Électro Magazine – Quelle est l'ampleur de cette nouvelle organisation ?

André Le Bihan – Ce changement concerne la France, mais aussi, plus largement, notre présence à travers le monde. Un des objectifs est de permettre aux clients de s'adresser plus efficacement à nous et d'accroître notre efficacité opérationnelle.

Cette simplification d'organisation est, avec l'amélioration de son excellence opérationnelle et de sa productivité, ainsi qu'avec le soutien accru à de nouvelles activités stratégiques, tel que l'efficacité énergétique ou les data centers, l'un des trois piliers des actions mises en œuvre par la Division Building Technologies au niveau international.

Concrètement, la Division Building Technologies en Europe est désormais structurée en quatre zones. La France fait partie de la zone Europe de l'Ouest, composée également de la Belgique, du Luxembourg, de l'Espagne et du Portugal. J'en assume la responsabilité.

Cela induit-il des changements sur les domaines techniques d'intervention ?

André Le Bihan – Aucun. Nous conservons un périmètre de compétence identique. À savoir sur les thèmes du confort, de la sécurité incendie, de la sûreté et de la gestion technique du bâtiment/supervision. Les changements concernent en revanche notre façon d'intervenir sur le terrain.

Pouvez-vous la décrire ?

André Le Bihan – Notre nouvelle stratégie appliquée depuis octobre 2013 induit une plus grande réactivité dans les actions engagées. Nos structures sont notamment moins hiérarchiques et gagnent en transparence pour nos clients de la distribution.

Quelle est l'implantation de Siemens Building Technologies en France ?

André Le Bihan – Dans l'Hexagone, la division Building Technologies comprend un centre de compétences mondial, un site de production et un centre de R&D implantés à Buc, dans les Yvelines, ainsi qu'un site de production à Wittelsheim, dans le Haut-Rhin, spécialisés dans les systèmes de mise en sécurité des bâtiments et de protection contre le feu. Le territoire est à présent découpé selon trois grandes régions, en lien direct avec la direction Building Technologies France : Grand Ouest, Île-de-France/Nord & Est, Sud-Est. La précédente organisation s'appuyait sur sept régions.

Pascal Iaquinta – Vue par le client, la nouvelle organisation simplifie les relations. Ils disposent d'un interlocuteur commercial et technique global pour les différentes activités. À cela s'ajoutent nos techniciens spécialisés auxquels nos clients sont habitués. Nous avons conservé nos compétences et notre implantation locale, avec plus de 50 sites opérationnels en France.

En quoi consiste l'activité de la direction Solutions & Services Portfolio ?

Pascal Iaquinta – Les équipes de la direction SSP assurent le développement et la conception de l'offre.

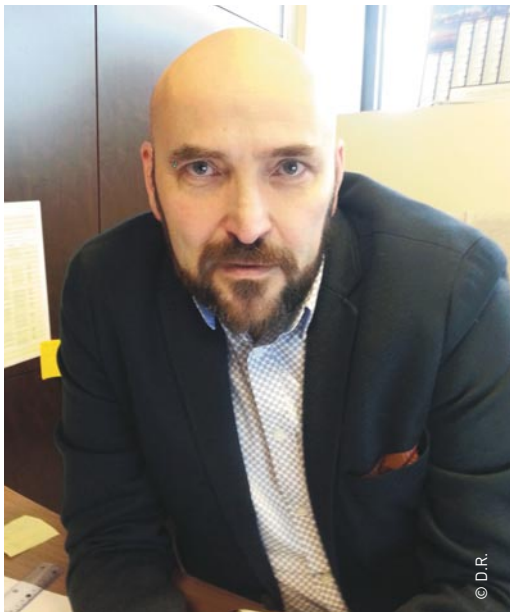
Quelle est votre position auprès de la distribution ?

André Le Bihan – Fortement impliqués, nous souhaitons poursuivre notre développement avec la distribution professionnelle, notamment au regard des compétences techniques que nous pouvons apporter pour gagner en pertinence sur le marché... ■

Propos Recueillis par Michel Laurent

Les interlocuteurs

- Pour les régions Grand Ouest, Île-de-France/Nord & Est et Sud-Est, le management est confié respectivement à Frédéric Domanchin, Jean-François Loriot et Laurent Albiac.
- Les services opérationnels du siège sont regroupés en quatre directions :
  - Solutions & Services Portfolio (SSP), dirigée par Pascal Iaquinta, pour la définition des offres en termes de solutions et de services, dans l'ensemble de la zone Europe de l'Ouest ;
  - Opérations (OPS), dirigée par Michel Palmieri, pour l'optimisation des processus et l'excellence opérationnelle, dans l'ensemble de la zone ;
  - Control Products Systems (CPS), dirigée par Catherine Lambert, pour l'activité « produits », dans l'ensemble de la zone ;
  - QHSE, dirigée par Jean-Marie Barbaste, pour la gestion de la démarche qualité, environnement, sécurité en France.



Paolo Sousa, responsable marketing, communication et informatique, Eva Lighting

Showroom (sur rendez-vous) :
3, rue Georges-Van-Parys
94350 Villiers-sur-Marne

Eva Lighting : des solutions LED adaptées à la demande

Depuis sa création en 2007, Eva Lighting poursuit le même objectif : être à l'écoute du marché pour mieux servir ses clients. Paolo Sousa, responsable marketing, communication et informatique, dresse le portrait de cette jeune société qui ne cesse de grandir en proposant des solutions LED complètes pour le tertiaire, le domestique et l'extérieur.

Électro Magazine – Comment l'aventure d'Eva Lighting a-t-elle débuté ?

Paolo Sousa – En 2007, une petite équipe d'ingénieurs, tous issus de la filière électrique et appareillages, a décidé de créer Eva qui, au début, mettait sur le marché des produits existants importés. Puis Eva Lighting a vu le jour en 2009, en développant ses propres produits. Notre première gamme, le spot orientable e.LED, était proposée en remplacement des spots dichroïques 50 W à un coût très intéressant. Devant le succès de cette expérience, nous avons développé de nouvelles gammes en tenant compte des exigences de nos clients. Nos produits, conçus pour un montage rapide et aisé, ont très rapidement séduit les installateurs et notre savoir-faire a fait le reste…

Quels sont les domaines d'application dans lesquels vous intervenez ?

Paolo Sousa – Nous proposons des systèmes dédiés aussi bien à l'éclairage des magasins, des centres commerciaux, des bureaux, qu'aux particuliers et également des luminaires pour l'extérieur (résidentiel) dont la gamme va prochainement s'étoffer de solutions destinées à l'éclairage urbain.

Comment vos produits sont-ils développés ?

Paolo Sousa – Au sein de notre bureau d'études Développements, dirigé par Nestor Turro, nos ingénieurs, Paulo De Matos et Chun Tia, n'ont de cesse de chercher, d'améliorer, de créer des produits en adéquation avec les besoins de nos clients. C'est cette écoute qui nous a permis de concevoir nos propres produits en sélectionnant des LED de qualité, dans le respect de la réglementation, des normes et de l'environnement. Nous disposons de trois sites de production en Chine, dont un exclusif Eva Lighting, et d'un service contrôle de qualité qui travaille avec les organismes de certification. Tous nos produits sont garantis cinq ans pour ce qui concerne la partie LED et deux ans pour les drivers.

Eva Lighting en bref

2007 : création d'Eva
2009 : création d'Eva Lighting
Pdg : Fernando Da Costa
Effectif : 10 personnes en France, 4 personnes à Hongkong
Siège social : Lognes (77)

Comment vous êtes-vous imposés sur le marché français ?

Paolo Sousa – Notre premier véritable succès est né du lancement de la gamme Ace, dalle LED 600 x 600, destinée à l'éclairage des bureaux, avec une fonction, très innovante à l'époque, de variation progressive de la température de couleur allant du blanc chaud au blanc froid, de 2 700 K à 6 000 K. Une télécommande permet de piloter quatre zones différentes (ou pièces) : le réglage s'effectue par l'usager, selon ses besoins. Par ailleurs, avec l'aide de nos équipes commerciales et de notre réseau de distribution, nous couvrons toute la France. De plus, notre showroom à Villiers-sur-Marne (Val-de-Marne) permet à nos clients d'affiner leur choix : en effet, nous y présentons l'ensemble de nos gammes. Par exemple, LINKS, que nous avons lancée fin 2013, est une gamme de spots LED évolutive et composable.

Qu'entendez-vous par « gamme évolutive » ?

Paolo Sousa – Avec un minimum de références, elle permet une évolution fondamentale et esthétique dans le temps. Notamment, il est possible de choisir le driver, la température de couleur, la puissance, les plaques de finition, les couleurs. Ceci nous permet de limiter la surface de stockage, sachant que nos délais de fabrication restent très courts. C'est dans cet esprit que nous allons proposer un nouveau catalogue « Projets » au second semestre 2014.

Pouvez-vous nous en dire davantage sur ce catalogue ?

Paolo Sousa – Il sera dédié plus particulièrement à la prescription et comportera, des « pré-séries » avec des spécificités très techniques qui seront fabriquées à la demande. Ce n'est pas tout à fait du sur-mesure puisque des prototypes seront présentés dans le catalogue, mais les optiques, les réflecteurs par exemple, seront conçues pour répondre aux exigences de nos clients. Autre nouveauté : le catalogue « Déco » qui, lui, proposera des produits en stock, tels que des lustres, luminaires sur pied, des lampes à poser, etc.

À propos de nouveautés, quels sont les développements à venir ?

Paolo Sousa – Nous envisageons de nous développer un peu plus en dehors de la France : nous travaillons déjà avec la Hollande et un projet est en cours avec l'Arabie Saoudite. En termes de produits, nous travaillons à l'élargissement de nos gammes pour les applications extérieures et préparons actuellement des solutions destinées à l'éclairage urbain. Et bien entendu, nous serons présents à Light & Building pour y présenter nos dernières innovations, Hall 4.2, stand A44. ■

Propos recueillis par Isabelle Arnaud

© Turbotronic

Nouvel appareil multifonctions Turbotech lancé en février 2014.

Chez Turbotronic, des instruments de mesures de qualité

Turbotronic est l'importateur exclusif des appareils de mesures électriques du Japonais Kyoritsu distribués depuis plus de soixante ans en Belgique, mais aussi de ceux des Chinois Turbotech et Guide, et de l'Américain JDSU.

© Turbotronic

Serge Van de Velde.

« Notre palette s'enrichit des instruments de l'Américain Klein Tools, dévoile **Serge Van de Velde**, cogérant de Turbotronic, *nous sommes toujours à la recherche de nouveaux fabricants susceptibles de proposer des instruments de qualité, afin de les distribuer en exclusivité sur nos territoires (France, Belgique, et demain, la Hollande...). Depuis 2011, notre groupe entreprend également au Maroc, au travers de la société VDV Electro. »*

Des nouveautés en nombre

« Pour satisfaire la demande du marché en caméras thermiques, nous nous sommes rapprochés de Guide Infrared, poursuit Serge Van de Velde, d'autre part, avec JDSU, nous avons signé un contrat de distribution de certificateurs de réseau, en l'occurrence des appareils proposés par un nombre restreint de fabricants dans le monde. Nous parvenons à nous démarquer de grandes marques de renom en France grâce à de tels appareils servant à la recette de réseaux informatiques installés sur des sites tertiaires (banques, sièges sociaux...) et à leur certification vis-à-vis des normes. » Kyoritsu, premier fabricant d'appareillages de mesure électrique au Japon et fabricant de renommée mondiale, fait partie des fournisseurs historiques de Turbotronic et fabrique des appareils de haute qualité comparables aux premiers fabricants sur le marché français.

Turbotech est la marque du groupe Turbotronic développée depuis le début des années 2000 pour satisfaire la demande de produits peu onéreux, mais de qualité tout de même acceptable. *« Turbotech est en quête de niches du marché »*, commente Serge Van de Velde. *« Parce qu'il est réactif, ce fabricant chinois nous offre la possibilité de satisfaire des demandes ponctuelles de développement rapide d'appareil et de personnalisation. »*

Connaissez-vous Klein Tools, premier fabricant américain d'outillages portatifs non électriques : tournevis, pinces, etc. ? Cette marque, présente sur son créneau depuis 1891, détient 80 % de son marché aux États-Unis. Elle se développe aujourd'hui dans le domaine de la mesure électrique et des appareils de tests pour réseaux informatiques, avec un excellent rapport qualité/prix. *« Nous sommes ses partenaires pour la Belgique, la France et le Maroc : nous lançons en premier lieu sa gamme de testeurs de câbles VDI,* annonce Serge Van de Velde, *puis, à partir de septembre, nous commercialiserons une gamme restreinte d'appareils de mesure électrique (une vingtaine de références). »*

On se doit aussi de constater un développement permanent des offres des autres marques, avec :

- une nouvelle caméra thermique d'entrée de gamme chez Guide, bénéficiant d'un nouveau design et de fonctions intéressantes eu égard au prix de l'appareil ;
- chez Turbotech, un nouvel appareil multifonctions de test électrique doté d'un écran en couleur (le premier du genre sur le marché) et d'une fonction « meterbox » pour transférer les données de l'appareil de mesure directement vers un Smartphone ou une tablette informatique. L'utilisateur va donc non seulement pouvoir effectuer des mesures à distance via un canal de communication Bluetooth, mais aussi transférer ses données de mesure depuis le Smartphone vers une adresse e-mail ;
- le certificateur de câbles NGC4500 de JDSU, le seul certificateur cuivre qui agrée jusqu'à la future catégorie 8, à 2 000 MHz ;

également chez JDSU, un certificateur de réseau bon marché pour des câbles jusqu'à la catégorie 6A.

Et demain ? *« Nous cherchons en permanence de nouveaux fabricants pour étendre notre offre et satisfaire des marchés différents, comme nous l'avons fait voici trois ans avec Guide, voici deux ans avec JDSU, et comme nous le faisons cette année avec Klein Tools, répond Serge Van de Velde, avec JDSU, nous allons nous concentrer sur les OTDR pour la mesure et le test des câbles à fibres optiques, ainsi que pour la mesure de puissance dans ces câbles. »* ■

Jean-Claude Festinger

© Turbotronic

le certificateur NGC4500 de JDSU

A propos...

Société de 14 personnes fondée à la fin de 1988 par William Van de Velde en collaboration avec son bras droit Éric Van den Broeck, Turbotronic a pour vocation la distribution de matériels électriques. La société fait partie du groupe belge Ratio Holding, également fondé par William Van de Velde à la fin des années quatre-vingt, où l'on découvre une société sœur centenaire : le Comptoir Commercial International (CCI), fondé en 1914 ! Dirigé par Éric Van den Broeck, il représente en Belgique des fabricants en interphone (notamment Aiphone), en automatisme (notamment Delta Dore) et en mesure (les mêmes que ceux de Turbotronic).

© Omron

Omron clarifie sa stratégie auprès de la distribution

Omron met en phase sa nouvelle stratégie marketing avec un relationnel plus structuré coté distribution professionnelle. Le point avec Thomas Hannusch, directeur général de la division automatismes industriels chez Omron France.

Électro Magazine – Aujourd'hui, quelle est l'envergure d'Omron ?

Thomas Hannusch – Omron, groupe japonais de 36 000 salariés et dégageant 6,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires, fêtait ses 80 ans en 2013. Groupe global présent dans le monde entier, Omron réinjecte 7 % de son chiffre d'affaires en investissement et R&D. L'innovation est dans notre ADN. En France, les domaines dans lesquelles Omron s'implique sont les automatismes industriels, les composants électroniques, la santé et l'automotive.

Et en Europe ?

Thomas Hannusch – Omron est actif en Europe depuis 1972. L'Europe est organisée en sociétés indépendantes et compte 1 500 employés pour plus de 500 millions d'euros de chiffre d'affaires. Le périmètre comprend cinq centres de R&D, trois usines et un centre logistique, situé aux Pays-Bas. Conseil, support et compétences techniques sont organisés sur la base des valeurs du groupe : le respect des collaborateurs, tout comme le fait de concilier impératifs économiques, sociétaux et environnementaux sont les fondamentaux de l'entreprise.

En matière d'automatismes industriels, quelle est l'offre d'Omron ?

Thomas Hannusch – Elle couvre l'ensemble du processus industriel, à savoir les automates programmables et la mécatronique, la détection, la sécurité des machines, les composants d'armoires et une offre de solutions en vision industrielle. À titre d'exemple, chaque année, Omron sort de ses usines 7 000 interfaces homme-machine, 100 000 automates industriels et 500 000 variateurs de vitesse !

D'un point de vue stratégique, comment Omron se déploie-il en France ?

Thomas Hannusch – Nous disposons de trois agences : Nord et Île-de-France, à Rosny-sous-Bois, régions Ouest et Sud, à Nantes, et Sud Est, à Saint-Priest. Notre axe de développement consiste à étendre notre position de partenaire majeur pour les OEM, sur les segments cibles de la manutention, du packaging et de la machine-outil.

Quelle est votre approche de la distribution ?

Thomas Hannusch – Actuellement, nous réalisons en France 30 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont près d'un tiers via la distribution, aussi bien en automates qu'en composants.

Nous travaillons avec trois réseaux en particulier : Dexis, la branche automatismes industriels du groupe Descours & Cabaud, Rexel et des distributeurs indépendants. Notre souhait ? Renforcer la part des produits distribués, mais aussi et surtout clarifier notre stratégie en expliquant clairement notre roadmap à nos partenaires. Au-delà d'une distribution de fait régionalement développée, nous mettons en place des accords nationaux. Sur cette base, nous pouvons déployer une stratégie coordonnée avec la distribution.

Qu'entendez-vous par « stratégie coordonnée » ?

Thomas Hannusch – Par exemple, concernant les composants d'armoires, nous mettons en place notre programme 361 ° en tant que réponse sur-mesure aux exigences du marché. Les fabricants de machines et les tableautiers n'ont pas les mêmes attentes en termes de performance et de fonctionnement de leurs systèmes. Certains ont besoin de fonctionnalités avancées, d'autres de solutions standards. Au-delà de ces exigences différenciées, tous les clients recherchent des systèmes fiables à un prix compétitif. D'où une offre élargie à 360 ° à laquelle s'ajoute un degré correspondant au service, au conseil et à la disponibilité du stock : soit 361 °.

Comment cela prend-il forme concrètement ?

Thomas Hannusch – Omron a fait évoluer sa stratégie de développement des capteurs et des composants tels qu'alimentation, régulation, temporisation, relais... Ainsi, via notre concept 361 °, nous proposons désormais trois gammes distinctes de produits pour chaque catégorie de composants : la gamme Pro, qui bénéficie d'une durée de vie et de fonctionnalités optimales dans les environnements industriels, la gamme Lite avec des produits simplifiés pour un usage quotidien, et enfin la gamme Pro Plus, adaptée à des applications spécialisées ou aux besoins spécifiques des clients. Il ne faut pas se méprendre : qualité et fiabilité sont présentes dans les trois niveaux. Simplement, chaque niveau correspond à des options et à des fonctionnalités différentes.

Ce concept donne au distributeur la possibilité de définir la meilleure approche au regard des besoins de son client. Nos partenaires ont été formés à cette approche, opérationnelle en France depuis avril 2013. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Documentation pour les bureaux d'études.

La prescription chez BEG

Positionné à l'avant-vente et compte tenu de la finalité recherchée, le prescripteur joue un rôle de conseiller dans le choix de la meilleure solution technique au moindre coût.

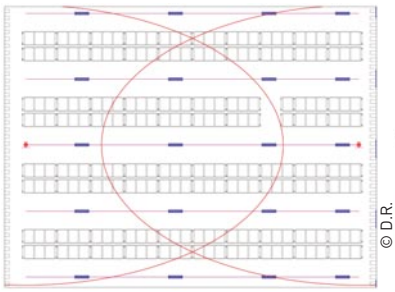
« Pour BEG, la France est découpée en cinq secteurs : l'Île-de-France, le Nord, le Sud, l'Est et l'Ouest. Chacun d'eux a son propre prescripteur », indique **Ludovic Becourt**, responsable du pôle Prescription : *« Chaque prescripteur se doit de conseiller les bureaux d'études "fluides" afin d'apporter des solutions techniques et des services en faisant la promotion de l'offre BEG. »* Sa cible : de nombreux interlocuteurs auxquels il convient de s'adapter pour satisfaire les demandes spécifiques. Il s'agit de chargés d'affaires, d'ingénieurs, de dessinateurs projeteurs... Sa démarche (gratuite) consiste à promouvoir une solution technique ou un produit que le bureau d'études va prendre en compte dans le cadre de ses études de conception d'un bâtiment. Le choix définitif revient en effet au maître d'ouvrage qui passe commande au travers d'une sous-traitance avec des installateurs électriciens. Bref, la qualité du prescripteur ne tient pas à son chiffre d'affaires, mais à ses conseils et aux nouveaux marchés que son entreprise est susceptible de remporter.

« La première difficulté est de convaincre le bureau d'études de prescrire le matériel BEG tout en respectant les normes et le bon fonctionnement du bâtiment », poursuit Ludovic Becourt, rappelant que le prescripteur BEG est en concurrence frontale avec les prescripteurs d'autres marques. La difficulté ? Savoir se démarquer en apportant davantage de solutions techniques séduisantes et pérennes.

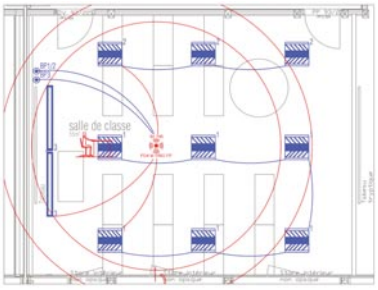
Les outils du prescripteur

Le prescripteur BEG apporte au bureau d'études des documents imprimés (catalogues, exemples d'installations, schémas électriques), ainsi qu'une base tarifaire, un système d'aide à l'implantation basé sur un logiciel de DAO (AutoCAD) et complété par une bibliothèque de modules informatiques spécialisés. Ceux-ci ont été développés par BEG pour faciliter le choix de détecteurs en tenant compte du local à couvrir, avec le jeu de symboles dédiés AutoCAD, la référence de chaque détecteur et sa zone de couverture. BEG a aussi créé une base de données Devis, qui permet d'estimer un devis à l'issue d'une étude AutoCAD.

« Nous apportons également des CCTP (cahiers des clauses techniques particulières), en version informatique ou en version papier, pour que le bureau d'études puisse décrire le produit technique le mieux adapté au local à couvrir et au projet à mettre en œuvre, ajoute Ludovic Becourt. *Nous offrons des documents imprimés et un catalogue qui constituent des aides à la préconisation de nouvelles technologies telles que KNX, Dali et toutes les technologies se rapportant à la GTB... des nouvelles technologies qui méritent des éclaircissements. »* Il s'agit donc de documents marketing qui assurent la promotion de l'intelligence du bâtiment et des économies d'énergie susceptibles d'être réalisées. Ainsi en est-il par exemple des ouvrages publiés par BEG : Une gestion intelligente de l'éclairage et une efficacité énergétique accrue, ou encore KNX, des solutions intelligentes pour vos bâtiments.



Détecteur PD4-GH en entrepôt : zones de détection dans les allées de racks



© D.R.

Zones de détection d'un PD4-Trio installé dans une salle de classe

Des exemples à foison !

Parvenir à faire des économies d'énergie dans un groupe scolaire consiste à gérer tous les espaces de vie : les couloirs, les sanitaires, le gymnase, la cantine et les salles de classe. *« Par la détection, BEG apporte des solutions adaptées dans chaque local,* explique Ludovic Becourt, *dans une salle de classe avec un seul et unique produit, le détecteur PD4-trio permet de gérer trois zones différentes dans 450 m², en l'occurrence les luminaires du côté de la fenêtre, ceux du côté du couloir et ceux à proximité du tableau, avec la possibilité de dérogations par boutons-poussoirs qui peuvent toujours prendre la main sur le détecteur. »*

Autre exemple, celui relatif aux EHPAD (établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes), maisons de retraite, centres hospitaliers... où l'on recherche des nouvelles solutions de gestion des couloirs, des sanitaires, ainsi que des locaux non gérés auparavant comme les salles de bains, les salles de douche ou tout autre local humide... Ici, BEG préconise des produits dédiés tels que le détecteur PD9-SDB-IP65, alimenté en TBTS à moins de 12 V. Dans les couloirs, est préconisé le détecteur PD4-couloir, adapté aux circulations horizontales et aux mouvements frontaux.

Dans les gymnases, comme dans les entrepôts, BEG préconise les détecteurs de la gamme « grande hauteur », en l'occurrence, le PD4-GH, qui autorise une fixation de pose à 10 m de hauteur pour une couverture elliptique de 22x44 m. ■

Propos recueillis par Jean-Claude Festinger

UN TOURET VIDE A NOUS RETOURNER? EN UN CLIC, VOTRE DEMANDE EST ENREGISTREE

Webtouret est un outil qui facilite la gestion de vos tourets en consignation. Il vous permet d'avoir, en un clic, une vision globale de tous vos tourets consignés et de faire vos demandes d'enlèvement via votre espace personnel disponible sur notre site internet.

Demandez vite vos identifiants à webtouret@sileccable.com

web touret

General Cable

Franck Pottez,
responsable commercial région Ile-de-France
chez Züblin

Züblin : spécialiste de la détection dans le tertiaire

En quelques années, le spécialiste suisse a recentré son offre pour les professionnels sur le marché du tertiaire. Aujourd'hui, Züblin se déploie en France au travers de la distribution avec une offre pragmatique répondant à la majeure partie des besoins. Explication avec Franck Pottez, responsable commercial de la région Ile-de-France chez Züblin.

Entreprise familiale Suisse fondée par Michaël Züblin en 1986, Züblin s'est spécialisé dans la production et la distribution de détecteurs de mouvement et de luminaires à détection intégrée.

Électro Magazine – Pouvez-vous décrire votre présence en Europe ?

Franck Pottez – A partir du siège suisse, nous avons rapidement déployé des filiales en France, en Autriche et en Allemagne, entre 1992 et 1997. Cela dans le but d'étendre à l'échelle de l'Europe notre position de leader en Suisse sur les marchés de la détection et des luminaires à détection intégrée. L'ensemble de nos implantations européennes représente aujourd'hui plus de 5 000 m². Ce déploiement géographique et le développement de nos ventes a permis une baisse des coûts de production et un renforcement de la compétitivité.

En marge des bureaux suisses de Wallisellen investis depuis 2001, Züblin a acquis en 2005 une nouvelle structure à Rheinfelden, en Allemagne, qui constitue aujourd'hui une aire de stockage supplémentaire de 3 000 m².

Et plus particulièrement en France ?

Franck Pottez – En France, notre siège est basé dans le Haut-Rhin à Hésingue. Züblin emploie une dizaine de salariés, incluant des commerciaux, exclusifs, auxquels s'ajoutent plusieurs agents commerciaux. Chaque commercial présente les produits, prescrit et réalise les études pour ses clients. Les commandes sont traitées et préparées en Allemagne, puis sont livrées directement sur le territoire français.

A quels marchés vous adressez-vous ?

Franck Pottez – Initialement, Züblin adressait le marché des applications dans l'habitat, notamment via la distribution grand public. Mais depuis quelques années, notre stratégie a radicalement évolué vers les applications professionnelles et le marché tertiaire.

D'où une stratégie de distribution adaptée ?

Franck Pottez – Oui, totalement. En France, la distribution professionnelle est devenue notre axe de développement depuis maintenant quatre ans. Avant, nous adressions le marché professionnel en direct. Cette évolution stratégique a d'ailleurs induit à l'époque l'embauche de plusieurs commerciaux exclusifs ayant pour principale mission le développement des réseaux de distribution professionnelle. Dès lors, nous avons orienté nos clients installateurs vers les distributeurs. C'est ainsi que la quasi totalité de notre chiffre d'affaires passe à présent par les comptoirs tels que CEF, Sonepar, Rexel, CGED et de nombreux indépendants.

Ou en êtes-vous sur ce terrain ?

Franck Pottez – En Ile-de-France, PACA et région Est, notre développement se passe plutôt bien. Mais les équipes françaises de Züblin ont encore du potentiel de marché à convertir ! Nous n'en sommes encore qu'au tout début... Actuellement, notamment en Ile-de-France, nous réalisons une croissance importante depuis plusieurs années. Ce qui nous permet d'embaucher.

Quel est votre valeur ajoutée sur ce marché de la détection ?

Franck Pottez – Outre notre savoir-faire de spécialiste en détection de présence et de mouvement, nous nous plaçons à un très bon niveau de qualité. Par ailleurs, nous sommes très compétitifs sur les produits d'utilisation courante,. La partie service est également déterminante quant au choix de nos produits, grâce à une livraison très rapide partout en France à J+1 ou J+2. Nous bénéficions d'un réseau de partenaires logistiques très efficace, capable de livrer au choix selon les besoins, chez le distributeur ou directement sur le chantier.

En France, nous sommes proches des installateurs, du fait d'avoir vendu nos produits en direct il y a quelques années. Nous avons depuis entretenu nos relations, ce qui est déterminant. Nous pouvons ainsi leur proposer des alternatives qui permettent d'élargir le nombre de chantiers réalisés avec de la détection. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Garantie longue durée...

Züblin propose des détecteurs courants dotés d'une garantie de 3 ans pour des applications en circulation, dans les bureaux, les sanitaires ou en utilisation extérieure. La gamme de luminaires à LED avec détection intégrée comprend six modèles : encastrés de grande qualité pour bureaux et circulations, luminaires extra-plat (50 mm), suspensions IP65, projecteurs... *« Nous garantissons tous nos luminaires sur une durée de 5 ans. »*

Züblin propose aussi des solutions de détection hyperfréquence pour logements collectifs, avec détecteur seul ou intégré à un luminaire. *« Cette dernière technologie est très efficace, mais reste délicate à poser car elle nécessite de bien connaître les limites du produit. Nous faisons en sorte d'en informer au mieux nos clients. »*

OMRON

Le 1° en plus qui fait la différence !

Une nouvelle offre compétitive en capteurs et composants industriels, adaptée à vos exigences spécifiques, et toujours la fiabilité et qualité Omron

LITE Les produits LITE garantissent une qualité irréprochable à un prix économique.

PRO Les produits PRO offrent l'option « Installez-oubliez » et une durée de vie plus longue, une protection renforcée et d'autres fonctionnalités.

PRO plus Les produits PROplus sont conçus pour les applications/demandes les plus spécifiques.

Produits 361 °

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :

Omron Electronics SAS
0825 825 679
info_produit@eu.omron.com

industrial.omron.fr

361°

Pascal Demoy,
directeur régional de CGED Ouest

CGED Ouest : accueil et service pour les professionnels

Dans un courant de dynamique commerciale, les agences de CGED Ouest innovent aussi bien du point de vue de leurs aménagements que de la mise à disposition de spécialistes par thème. Rencontre avec Pascal Demoy, directeur régional.

Électro Magazine – Quelle est la portée de CGED Ouest ?

Pascal Demoy – La région Ouest de CGED s'étend du Havre à Angers. Elle comprend la Haute et la Basse Normandie, la région Bretagne et la région Pays de la Loire. Longtemps composée de 17 agences, l'entité Ouest est passée à 26 agences durant la période 2010-2012, après l'acquisition d'Agidis en 2010. À présent, CGED Ouest compte 200 salariés, par équipe/agence de 3 à 15 personnes. Par cette évolution, nous avons localement conquis des parts de marché. D'autant plus que la stratégie CGED s'emploie à intégrer au mieux les nouvelles enseignes. Ouvrir quelques agences supplémentaires signifierait mieux couvrir la région. Au cours des deux ans à venir, notre regard se portera sur l'Orne, le sud du Finistère et la Vendée.

Quelles sont les clés de cette intégration ?

Pascal Demoy – Tout d'abord, nous laissons une latitude d'action aux managers. Ensuite, CGED apporte toute l'efficacité de sa logistique appuyée d'un fort partenariat avec les industriels. Cela a représenté une véritable évolution pour Cyclelect, l'ex-enseigne d'Agidis. Elle a ainsi rapidement retrouvé une dynamique à la hauteur de celle des autres agences du réseau.

Rappelons que CGED travaille autour d'un stock national de 25 000 références. En parallèle, nous disposons de 500 produits en stock en agence permettant d'honorer les besoins de nos clients à J0. Ils sont disponibles de façon contractuelle au comptoir, partout en France, et parmi un total de 4 000 références en moyenne en agence.

Comment gérez-vous l'aménagement des agences ?

Pascal Demoy – De plus en plus souvent en complément du comptoir, lorsqu'une opération de rénovation des locaux ou un déménagement est programmé, nous aménageons un hall d'environ 200 m², dans le but de mieux présenter nos produits pour mieux les vendre. L'objectif majeur est d'améliorer la satisfaction de nos clients en rendant nos produits plus facilement et plus rapidement accessibles dans l'agence. Ces implantations sont effectuées par familles de produits et par gammes et non plus par fournisseurs. Nous souhaitons ainsi multiplier les occasions d'achat, et il devient alors plus évident de donner du sens à la sélection des produits proposés en étant plus pédagogue sur les atouts des produits et en proposant des guides de choix.

Face à la multiplication des supports promotionnels, nous souhaitons que nos commerciaux se réapproprient leurs propres surfaces commerciales en minimisant les ILV et autres présentoirs. Cet espace permet de montrer les nouveautés, comme des produits classiques ou encore des promotions. Ces aménagements sont imaginés et dessinés par les équipes du marketing France. Appareillage, modulaire, éclairage, chauffage et outillage sont autant de familles de produits directement placées à la vue des professionnels. Le retour d'expérience nous prouve l'intérêt d'une telle animation. Nous éveillons la curiosité de nos clients professionnels et leur faisons découvrir par eux-mêmes de nouveaux produits. Exposés, ceux-ci bénéficient d'une bonne dynamique, qui perdure lorsqu'ils reviennent derrière le comptoir. Par exemple, un des succès concerne le chauffe-eau thermodynamique, dont l'exposition en agence a déclenché des ventes.

Combien d'agences sont-elles ainsi aménagées dans l'Ouest ?

Pascal Demoy – Dix agences disposent de cet espace de vente. Nous espérons étendre ce concept à l'ensemble des 26 agences d'ici à la fin de 2014. En mars, nous inaugurerons officiellement notre nouvelle agence de Deauville, née du déplacement de l'agence de Lisieux. L'agence est toutefois ouverte depuis septembre 2013.

Et l'enlèvement express ?

Pascal Demoy – Depuis trois ans, l'enlèvement d'une commande en une heure est proposé dans tous nos points de vente. Nous testons par ailleurs le concept de drive-in dans plusieurs agences, bien que l'usage de ce service soit encore assez marginal pour l'instant.

Quels sont actuellement les moteurs de votre développement ?

Pascal Demoy – En 2013, l'éclairage et le génie climatique ont largement contribué au développement de notre chiffre d'affaires. Début avril, nous avons d'ailleurs organisé un salon à Saint-Malo, articulé autour de ces deux thèmes. En l'espace d'une journée, plus de 500 clients sont venus rendre visite à 40 de nos fournisseurs rassemblés pour l'occasion. Le succès de ce salon nous permet déjà d'envisager une nouvelle édition à l'horizon de 2015...

Disposez-vous de spécialistes sur ces thèmes porteurs ?

Pascal Demoy – Effectivement, nous sommes généralistes, tout en cultivant des spécialités métiers, selon une stratégie mise en œuvre il y a quatre ans. Concrètement, nos clients ont accès à un spécialiste éclairage en Normandie, en Bretagne et dans les Pays de la Loire. Dans l'ensemble de la région Ouest, un spécialiste génie climatique est à leur disposition. Depuis un an, nous disposons aussi d'un spécialiste de la maintenance industrielle. Enfin, en matière de VDI et de domotique, un interlocuteur a pris ses fonctions au début de l'année. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Étude de faisabilité des approvisionnements en énergie dès 50 mètres carrés

Un permis de construire déposé depuis le 1er janvier 2014 oblige à présent le maître d'ouvrage d'une construction à faire réaliser préalablement, et dans certains cas, une étude de faisabilité des approvisionnements en énergie, dès 50 m² de surface.

Préalablement au dépôt d'une demande de permis de construire, le maître d'ouvrage doit réaliser une étude de faisabilité des diverses solutions d'approvisionnement en énergie du bâtiment, en vue de favoriser l'installation d'équipements performants et d'énergies renouvelables. Cette obligation ne concernait jusqu'à maintenant que les bâtiments neufs de plus de 1 000 m². Depuis le 1er janvier 2014, elle est étendue aux bâtiments dont la surface est comprise entre 50 et 1 000 m², en application de la directive 2010/31/UE du 19 mai 2010. Les parties nouvelles de bâtiments, ainsi que les bâtiments neufs auxquels la réglementation thermique impose le recours à une source d'énergie renouvelable, sont exemptés de l'obligation d'étude de faisabilité.

Concernant les bâtiments neufs dont la surface de plancher est inférieure à 1 000 m², l'arrêté limite à quatre le nombre de variantes à étudier de manière obligatoire parmi la liste suivante :

- systèmes solaires thermiques ;
- systèmes solaires photovoltaïques ;
- systèmes de chauffage au bois ou à biomasse ;
- systèmes éoliens ;
- raccordement à un réseau de chauffage ou de refroidissement collectif ou urbain ;
- PAC géothermiques ;
- autres types de PAC ;
- chaudière à condensation ;
- systèmes combinés de production de chaleur et d'électricité.

Pour les bâtiments de surface supérieure à 1 000 m², l'étude de toutes ces variantes est obligatoire.

Cette évolution des textes applicables en France est liée à la publication au JO, le 3 novembre 2013, d'un décret et de son arrêté modifiant l'arrêté du 18 décembre 2007. ■

M.L.

Équipements éligibles aux crédits d'impôts : évolutions de 2014

L'arrêté du 29 décembre 2013, paru au JO du 31 décembre, vient compléter et modifier les caractéristiques techniques de certains équipements éligibles au crédit d'impôt sur le revenu en faveur du développement durable.

Les particuliers réalisant des travaux d'équipements dans leur habitation principale en faveur des économies d'énergie et du développement durable voient apparaître certaines modifications pour l'année 2014 (texte entré en vigueur au 1er janvier 2014).

L'arrêté ainsi paru complète et modifie les caractéristiques techniques de certains équipements éligibles au crédit d'impôt sur le revenu en faveur du développement durable prévu à l'article 200 quater du Code général des impôts tel que modifié par l'article 74 de la loi n° 2013-1278 de finances du 29 décembre 2013, pour 2014.

Cet arrêté a pour objet de modifier, en les rendant plus exigeants, les critères d'éligibilité des chaudières, autres que les chaudières à condensation, ainsi que des pompes à chaleur dédiées à la production d'eau chaude sanitaire, pour lesquelles le coefficient de performance (COP) minimum passe de 2,3 à 2,4. Par ailleurs, il supprime de la liste des équipements ouvrant droit au crédit d'impôts les systèmes de fourniture d'électricité à partir de l'énergie solaire, ainsi que les équipements de récupération des eaux de pluie. ■

M.L.

Réaction au feu des câbles : la perspective des Euroclasses

Les caractéristiques de réaction au feu des câbles actuellement utilisées en France seront à terme remplacées par les Euroclasses.

Dans son tableau 52 A, la norme NF C 15-100 répertorie actuellement les conducteurs et les câbles employés pour réaliser les installations électriques basse tension. Pour chaque câble, ce tableau précise les caractéristiques de réaction au feu C1, C2 ou C3. Cette classification française va cependant progressivement être remplacée par une classification européenne (Euroclasses) comprenant sept classes : A, B1, B2, C, D, E et F.

Les Euroclasses induiront certainement un élargissement de l'offre et, dans tous les cas, la maîtrise de cette nouvelle classification par les bureaux d'études et installateurs. Par exemple, en complément des critères de base, les classes B1, B2, C et D font état de critères supplémentaires relatifs à l'émission de fumées, aux gouttelettes enflammées et à l'acidité.

La mise en application des Euroclasses va toutefois nécessiter l'harmonisation européenne des essais de comportement au feu des câbles. Plusieurs normes ont été élaborées à ce sujet : NF EN 50 399 (méthodes d'essais), EN 13501-6 (classification des Euroclasses) et EN 50575 (fixation des exigences essentielles relatives à la performance, aux essais initiaux, au suivi et au marquage des produits).

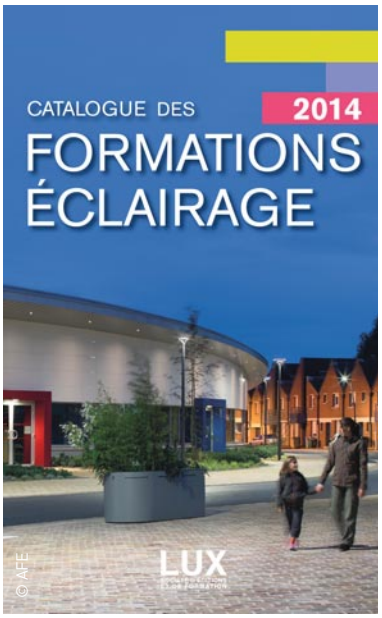
Neuf mois après la publication de la norme EN 50575 s'ouvrira une période transitoire de douze mois, pendant laquelle classification française et Euroclasses cohabiteront. Après cette période, seuls les produits certifiés porteurs du marquage CE et détenteurs d'une déclaration d'Euroclasse pourront être utilisés. ■

Michel Laurent

Marie-Pierre Alexandre,
responsable du centre de formation et de perfectionnement en éclairage, secrétaire générale de l'AFE.

Une formation Éclairage au cœur des métiers

Chaque année, le Centre de formation et de perfectionnement en éclairage (CFPE) de la société Lux propose des formations. En 2014, une vaste opération, Ergone, est mise en place afin de répondre encore plus précisément aux besoins des différents acteurs de la filière. Marie-Pierre Alexandre, responsable du CFPE et secrétaire générale de l'Association française de l'éclairage, nous en dévoile les enjeux et les objectifs.



Catalogue téléchargeable sur www.afe-eclairage.com.fr/formation.php

Électro Magazine : Le CFPE propose de 35 à 40 formations chaque année pour 300 stagiaires. Comment se répartissent-elles ?

Marie-Pierre Alexandre - Nos formations sont structurées en trois grandes parties : les formations classiques, thématiques et à la carte. Parmi les classiques, on compte l'initiation, qui, avec trois sessions par an, dure 2,5 jours. Elle est dédiée aux personnes n'ayant jamais reçu de formation théorique préalable sur l'éclairage et qui peuvent ainsi acquérir les principaux concepts et la terminologie de l'éclairage, mesurer les enjeux techniques et économiques. Ensuite, le stage de base en éclairagisme, d'une durée de 5 jours (3 j + 2 j et 1 j d'examen), avec quatre sessions (x 2) par an, est divisé en deux modules : éclairage intérieur ou éclairage extérieur. Une journée supplémentaire en option est consacrée à Dialux, logiciel informatique de calcul, en appui du projet d'éclairage. Le stage de base permet d'assimiler les fondamentaux nécessaires à l'élaboration d'un projet d'éclairage et s'accompagne de travaux dirigés, d'exercices et d'un examen qui font de ce module une formation qualifiante.

Ce qui veut dire que les stagiaires qui réussissent cet examen reçoivent un diplôme ?

Marie-Pierre Alexandre - En effet, sont admis les auditeurs ayant obtenu une moyenne supérieure ou égale à 13/20 et un certificat de capacité en éclairage leur est délivré. Toutes les formations classiques donnent lieu à la possibilité de passer un examen, facultatif, selon des modalités différentes, tout comme le module Maîtrise en éclairage intérieur et/ou extérieur. Il s'adresse à ceux qui souhaitent approfondir leurs connaissances et maîtriser chacune des étapes du projet d'éclairage (BE, direction des études et recherches en éclairage, etc.). Il comporte une session par an en trois parties (de 4 j chacune, hors examen) : tronc commun, éclairage intérieur, éclairage extérieur. Enfin, le stage de perfectionnement permet d'acquérir des connaissances encore plus pointues sur des thèmes précis tels que la vision, les sources lumineuses, l'éclairage urbain, celui des musées, etc.

Les participants peuvent donc choisir un ou plusieurs modules ?

Marie-Pierre Alexandre - Oui, il en existe huit, dont la durée varie de 1 à 3 jours ; à ne pas confondre avec les formations thématiques, qui abordent des sujets d'actualité tels que : « Efficacité énergétique et application aux logiciels d'éclairage », « Les LED, de quoi parle-t-on ? », « Recyclage des lampes et des équipements électriques usagés », « Réglementation et normalisation en éclairage intérieur et/ou extérieur » auxquelles vont venir s'ajouter « Systèmes d'éclairage à LED : perfectionnement » et « La gestion de l'éclairage ». Là encore, plusieurs sessions sont disponibles et les formations sont de plus courte durée, de 0,5 à 1,5 journée.

Quelle différence y a-t-il avec les formations à la carte ?

Marie-Pierre Alexandre - Ces stages sont étudiés pour répondre à un cahier des charges précis – tant en ce qui concerne le public, les objectifs, que le lieu et la durée – établi par une entreprise pour elle-même. Ils peuvent se dérouler dans nos locaux, rue Hamelin, à Paris, ou dans ceux de l'entreprise. Ce type de stage est en plein développement, aussi, avons-nous mis en place un groupe de travail piloté conjointement par William Sanial et Alain Van Der Ham, tous deux présidents de centres régionaux de l'AFE, afin d'adapter au mieux notre offre aux demandes des entreprises.

Comment travaillez-vous sur ce programme ?

Marie-Pierre Alexandre - Il s'agit de la mission baptisée Ergone. Un comité « junior » (participants âgés de moins de 30 ans) de l'AFE réalise des fiches définissant chaque métier de la filière de l'éclairage (architectes, concepteurs lumière, installateurs, grossistes...). Cela permettra d'identifier les besoins de chacun et de développer des programmes de stages spécifiques, éventuellement en partenariat avec les organismes concernés, comme la Capeb, l'ACE, des écoles d'architecture, la chambre de commerce, etc. Dès septembre prochain, des modules accueilleront les premiers stagiaires avec des formateurs issus des mêmes métiers et parlant le même langage. En parallèle, le « collège santé » réfléchit également à des formations davantage axées sur les aspects physiologiques de la lumière et ses incidences sur la vision... ■

Propos recueillis par Isabelle Arnaud

B.E.G. LUXOMAT®

MEMBER KNX

ENVIRONMENT

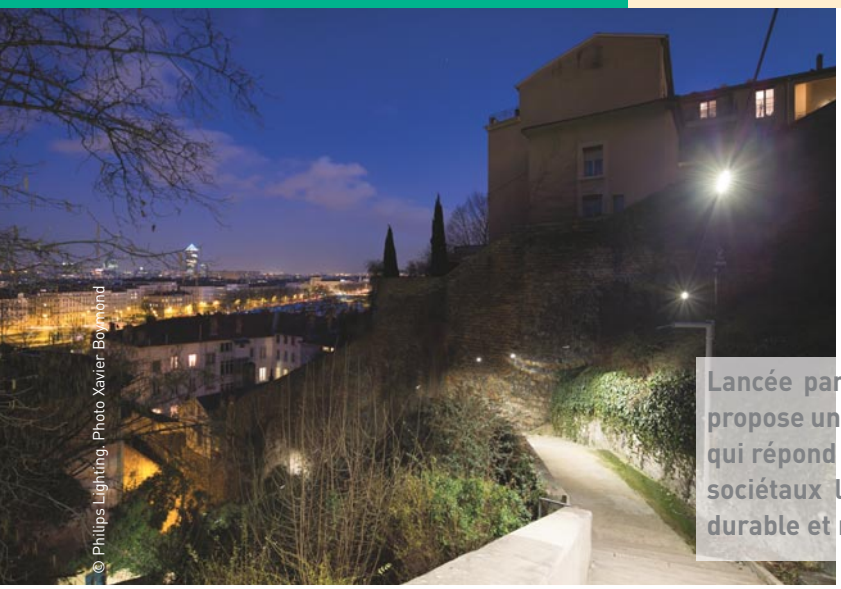
Solution optimum pour une gestion technique intelligente du bâtiment

Réduction des coûts
Très faible consommation énergétique
Grande modularité

EN FONCTION DE VOS APPLICATIONS ET DE VOS BESOINS, NOUS METTONS A VOTRE DISPOSITION:

- 14 Modèles de Détecteurs de présence DALI pour la gestion permanente de 50 ballasts numériques maxi avec commande groupée possible.
- 2 Modèles de DALI Controller (Interface KNX/DALI)
- 3 Modèles de Passerelle KNX/IP
- 2 Modèles d'Alimentation de BUS KNX/EIB
- 15 Modèles de Capteurs de présence et de luminosité KNX/EIB
- 5 Modèles d'Actionneurs 4 et 8 Canaux Tout ou Rien ou Variation 1-10 V
- 3 Modèles d'Actionneurs de stores 4 ou 8 canaux, 220 V ou 24 V
- 2 Modèles d'Interfaces KNX pour Bouton Poussoir
- 1 Ecran tactile de visualisation et de contrôle KNX décliné en 4 versions

En option:
IR-PD-DALI



La montée du Boulevard, Lyon.
Conception lumière : Aurélien de Fursac, agence Côté Lumière.
Matériel d'éclairage Philips Lighting

Charte de l'éclairage durable

Lancée par Noé Conservation (association loi 1901), cette charte propose un ensemble de bonnes pratiques pour un éclairage public qui répond aux attentes des habitants, prend en compte les enjeux sociétaux liés à l'environnement nocturne et au développement durable et reste économiquement viable.

La Charte de l'éclairage durable vise à encourager toutes les collectivités qui la mettront en œuvre à s'engager sur le chemin de la sobriété énergétique et de la diminution des impacts de l'éclairage sur la biodiversité. Dans le contexte actuel de transition énergétique, l'adaptation de l'éclairage représente un enjeu majeur pour les communes, qu'il s'agisse de diminution des dépenses publiques, de réduction de la consommation d'électricité ou de respect des récentes réglementations. Ce progrès sera aussi source de bien-être et de sécurité pour les habitants grâce aux technologies modernes. Enfin, sa mise en œuvre sera une réponse concrète aux préoccupations de la collectivité vis-à-vis du respect de la biodiversité et de l'environnement nocturne (concernant la biodiversité, 60 % des animaux ayant leur cycle biologique la nuit, la lumière artificielle excessive représente pour eux une réelle menace).

Pour répondre au mieux aux attentes des communes, la Charte de l'éclairage durable a bénéficié du support d'un comité d'experts pluridisciplinaire, constitué d'acteurs de référence (principaux partenaires : filiale de Bouygues Construction, Bouygues Énergies & Services, le ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie, l'Ademe – Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie –, l'association Les Éco Maires, le syndicat de l'éclairage).

L'expertise ainsi acquise par Noé a d'ores et déjà permis à l'association d'accompagner des collectivités locales pour prendre en compte la biodiversité lors de la conception et l'exploitation de réseaux d'éclairage public.

Les communes ratifiant la Charte s'engagent à mettre progressivement en œuvre la démarche de la Charte de l'éclairage durable lors de leurs projets d'aménagement de l'éclairage public, en s'appuyant sur le guide technique et en mesurant ses progrès grâce à une grille d'évaluation. Elles assurent également un retour d'expérience à Noé sur la mise en place des engagements et ses enseignements.

Ces dix engagements sont organisés en trois grandes étapes pour répondre le mieux possible aux attentes d'un schéma directeur d'aménagement lumière (SDAL), en prenant soin d'intégrer les acteurs du projet aux étapes clés de son développement. ■

Isabelle Arnaud

Charte de l'éclairage durable

- **Étape 1 :** débuter une démarche pour un éclairage plus durable dans les communes.
  - Engagement n° 1 : découvrir la biodiversité et l'environnement nocturnes au niveau local (mieux connaître et inventorier la biodiversité) ;
  - Engagement n° 2 : associer toutes les parties prenantes au schéma d'éclairage public de votre commune (impliquer l'ensemble des acteurs techniques, politiques et autres intervenants lors de la mise en lumière) ;
  - Engagement n° 3 : identifier des zones propices et/ou stratégiques pour favoriser la mobilité et le développement des espèces.

- **Étape 2 :** développer les bonnes pratiques d'éclairage durable de la commune.
  - Engagement n° 4 : mettre en place des systèmes économes en énergie et en assurer la bonne maintenance (optimiser les consommations des dispositifs existants et proposer des technologies plus sobres) ;
  - Engagement n° 5 : limiter le halo lumineux de la commune (travailler l'orientation du flux lumineux) ;
  - Engagement n° 6 : adapter le spectre lumineux de l'éclairage (prendre en compte les impacts de certains spectres lumineux sur les espèces nocturnes) ;
  - Engagement n° 7 : mettre en place une temporalité de l'éclairage public (prendre en compte les cycles journaliers et saisonniers des espèces diurnes et nocturnes tout en intégrant les contraintes nécessaires à la sécurité des habitants).

- **Étape 3 :** sensibiliser les habitants aux bénéfices de l'éclairage durable et valoriser les bonnes pratiques d'éclairage durable de la commune.
  - Engagement n° 8 : recycler le matériel et le confier dès que cela est possible à un éco-organisme (réduire l'impact environnemental du produit en fin de cycle) ;
  - Engagement n° 9 : mettre en place une démarche pédagogique auprès des citoyens et des intervenants et partenaires sur l'éclairage durable (favoriser le changement de comportements éco-citoyens) ;
  - Engagement n° 10 : diffuser les bonnes pratiques d'éclairage durable de la commune (renforcer et valoriser la nouvelle politique environnementale de la commune).

LED FLOODLIGHT

FREPILED

IP65 • Class I •

10W	30W	50W	100W	200W
3000K > 650lm 5000K > 700lm	3000K > 1800lm 5000K > 2200lm	3000K > 3000lm 5000K > 3600lm	5000K > 7700lm	5000K > 16000lm

PERFORMANCE iN LIGHTING

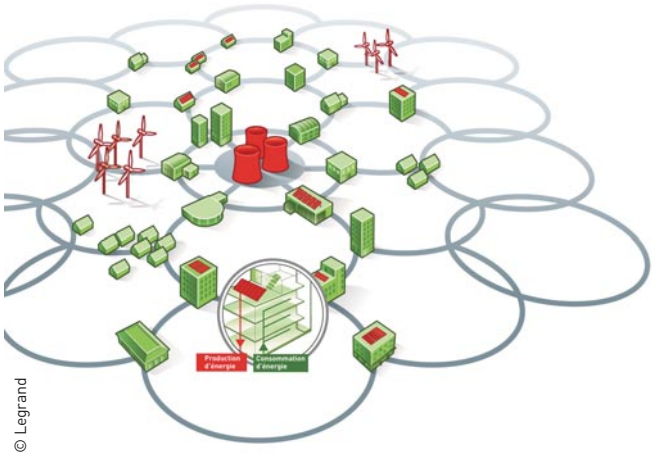
PRISMA®

www.performanceinlighting.com

Projecteur LED haute performance FLOODLIGHT • Aluminium / polymères / verre trempé • Led Citizen intégrée • Driver incorporé 230V • Livré avec cable d'alimentation

Smart Grid : le bâtiment en première ligne

Voici un sujet de longue haleine autour duquel beaucoup d'intérêts gravitent. L'année 2014 voit arriver des offres de solutions, des positionnements stratégiques et ouvre la voie à des visions concrètes. Cependant, malgré le jeu des annonces marketing et des nombreuses expérimentations en cours, le véritable déploiement du smart grid n'interviendra vraisemblablement pas avant 2020. Cela laisse un peu de temps à chacun pour se préparer à une forte évolution de la filière, depuis le distributeur d'énergie jusqu'à l'installateur. Aperçu...



© Legrand

Le réseau électrique intelligent, plus communément appelé "smart grid" se trouve actuellement au cœur d'importants développements : producteurs d'énergies, distributeur d'électricité, opérateurs de télécommunications et les fabricants d'équipements électriques sont sur le pont ! Car le chantier est de taille. Un challenge énergétique à relever... et aussi un enjeu en matière d'échange d'information. Le tout dans un contexte européen, mais avec des spécificités et des choix stratégiques nationaux. Car les raisons de la mise en place d'un réseau électrique intelligent varient selon les pays. Les avantages attendus sont principalement :

- Réaliser des économies d'énergie (en moins de 10 ans, la consommation globale d'électricité s'est accrue de plus de 10 %) ;
- Eviter une coupure totale de l'alimentation électrique (ou limiter ces coupures). Car les pointes de consommation sont aujourd'hui à la fois plus violentes et soudaines ;
- Permettre de moderniser un réseau ancien ;
- Réguler la tendance à une production décentralisée de l'énergie (photovoltaïque, éolien...) dans un contexte aléatoire et d'injection en basse tension. Gérer les stockages répartis ;
- Intégrer et soutenir de nouvelles charges telles que le véhicule électrique.

Un déploiement encore très limité

Depuis quelques années, la transition vers le réseau électrique intelligent est amorcée. Mais son déploiement n'est que très limité. Encore aujourd'hui, l'essentiel des investissements est destiné à des démonstrateurs, ainsi qu'à des études en recherche et développement. D'ailleurs, à l'échelle française, il semble qu'il n'existe pas vraiment de liens entre toutes ces expérimentations en cours (100 à 120 selon les sources), malgré des tentatives de recensement.

L'indispensable bâtiment "smart grid ready"

Le smart grid ne peut être réellement efficient sans un bâtiment à la hauteur, capable d'échanger des informations et de piloter des charges en cohérence avec le niveau d'implication de l'exploitant. Or actuellement, seule la gestion technique est dans la plupart des cas assurée à travers une GTB. Il faut alors y adjoindre une dimension énergétique et une plate-forme logicielle de pilotage.

Pour l'heure, les projets ne se font que sur un marché d'opportunité où aucune solution ou presque n'est interopérable, rien n'est mutualisé et les solutions sont quasiment réinventées et développées à chaque demande. Le maître d'ouvrage se tourne soit vers un fournisseur d'automatisme du bâtiment (et demande une solution globale), soit vers un prestataire de service, soit vers un fournisseur d'énergie... et personne ne propose d'offre complète.

Un marché à structurer

Le marché est en devenir et doit gagner en maturité. Il faut pour cela définir la base des solutions et assurer un minimum de comptabilité,

3 questions ...

...au cabinet de conseil Solucom

*Avec **Clément Leroy**, manager au sein de l'équipe énergie*

- **Ou se place exactement le débat du smart grid ?** *« Cela fait longtemps que les réseaux sont intelligents. Il convient plutôt de parler des usages et de la valeur ajoutée permettant d'aller vers la smart énergie ! On assiste aujourd'hui à l'émergence de grandes nouveautés avec un fort potentiel technologique à disposition des usagers. »*
- **Quels sont les acteurs ?** *« Se développe actuellement un nouveau type d'écosystème avec différents types d'intervenants. Il y a bien sur les énergéticiens, qu'ils soient fournisseurs, distributeurs ou agrégateurs. Sont également impliqués les industriels de la filière électrique, impliqués dans la gestion de l'énergie et les usages, incluant aussi les produits bruns et les produits blancs. Interviennent par ailleurs les opérateurs de télécommunications, via Internet, notamment au niveau de la chaîne de comptage et des informations tarifaires. Enfin, il faut compter avec les grossistes et les installateurs, car le déploiement du smart grid ne pourra se réaliser à grande échelle qu'avec leur implication. D'où la perspective d'une importante conduite du changement au regard des évolutions du métier de l'électricien ! »*
- **Où en est-on aujourd'hui ?** *« Je dirais que chacun affûte ses armes dans l'attente de différents signaux. Le marché attend la généralisation du déploiement des compteurs intelligents et communicants. L'attente concerne aussi les normes et réglementations, la réglementation thermique, les certificats d'économie d'énergie. Enfin, il existe aussi une attente forte quant aux signaux économiques. Car le smart grid va représenter un investissement à l'échelle de chaque particulier... qui devra jouer la carte des économies d'énergie pour ne pas subir de hausses tarifaires... »*

voire d'interopérabilité. Cela demande d'établir a minima le dialogue entre 3 pôles techniques de fournisseurs, relatifs à des métiers différents :

- Automatismes du bâtiment et du contrôle ;
- Technologies de l'information et des logiciels ;
- Energie et infrastructures.

A cela, il serait utile d'adjoindre les utilisateurs de ces solutions selon 3 profils :

- Les clients de l'offre : maître d'ouvrage, collectivités et foncières ;
- Les intégrateurs de solutions techniques capables de répondre à la demande ;
- Les opérateurs de service autour de la maintenance et de l'énergie du bâtiment.

SCHNEIDER ELECTRIC : nouvelle solution pour l'habitat et le petit tertiaire

Schneider Electric déploie ses savoir-faire en partenariat avec les gestionnaires de réseaux et les grands acteurs du marché. Le fabricant expérimente actuellement près de 30 projets smart grid avec ses partenaires.

Florent Germain, responsable du business development des utilités en France : *« Le smart grid répond à la nécessité globale de trouver un nouveau mode de fonctionnement pour améliorer la qualité de fourniture d'électricité, éviter certains coûts de renforcement des réseaux existants ou encore viser un objectif d'autonomie locale. »*

Schneider Electric vient de lancer Wiser. Dédiée à l'habitat et au petit tertiaire, cette interface fonctionne avec ou sans compteur communicant (Linky). Pour l'heure focalisée sur l'énergie électrique seule, la solution devrait à terme s'élargir aux autres énergies. Tout juste lancé sur le marché, Wiser mesure les consommations et agit au travers de scénarii. Il s'agit pour l'heure d'une solution propriétaire, mais semble-t-il vouée à l'ouverture… *« Le standard IEC 61850, permettra de rendre interopérables les systèmes issus des différents fournisseurs. »*

A destination des applications tertiaires, Prosumer s'adapte sur un système ouvert ou non, en complément d'une installation de GTB en place. Actuellement en phase d'expérimentation, l'offre Prosumer devrait voir le jour vers la mi-2014.

L'ordre d'effacement sera envoyé par RTE ou par un gestionnaire de réseaux (entreprise locale) de distribution. *« C'est le gestionnaire de réseau qui proposera les équipements à placer chez l'exploitant / l'utilisateur, en lien avec une plate-forme d'effacement. »* La plate-forme diffusera l'information via le réseau de télécommunication. Cette information consiste en un niveau d'effacement à prendre en compte par l'interface locale. *« Tout cela est actuellement en phase de démarrage »*, souligne Florent Germain.

© Schneider Electric

Dédié à l'habitat et au petit tertiaire, Wiser de Schneider Electric permet de mesurer les consommations, des les visualiser et de contrôler les installations. (exemples d'écrans de visualisation).

© Legrand

Le superviseur Building Manageur de Legrand permet d'assurer l'interface entre les informations issues du fournisseur d'électricité et celles provenant du bâtiment.

SIEMENS : un nouvel hyperviseur en 2014

« Notre concept pour le tertiaire consiste, en amont compteur de gérer une liste de gros consommateurs ayant par exemple la possibilité de s'agir sur leur production de froid, explique **Pascal Iaquinta**, responsable de la direction Solutions & Services Porfolio (SSP) chez Siemens BT. *En aval compteur, l'interface de communication n'est autre que la GTB. Elle reçoit alors les informations de délestage afin d'agir sur la réduction des consommations. Cette stratégie permet de réduire de 10 à 20 % la consommation globale de ces bâtiments. Nous proposons également dans ce contexte des contrats de performance énergétique. »*

Au second semestre 2014, Siemens lancera officiellement son nouvel hyperviseur Desigo CC, conçu pour une gestion à la hauteur du smart grid. Cet outil intégrera des briques technologiques à même de faire le lien entre le bâtiment et le fournisseur d'énergie.

Cependant, en France le lien entre l'amont compteur, au niveau du système de gestion d'énergie (DEMS – Decentralized Energy Management System) et aval compteur, n'est pas encore normalisé…

Dans le résidentiel, il faudra vraisemblablement compter avec l'arrivée de nouveaux types de contrats. L'intelligence sera résidente dans un boîtier fourni ou non par le distributeur d'électricité. Et pour notre part, la gestion des charges passera par une solution Synco Living dans une version "smart grid".

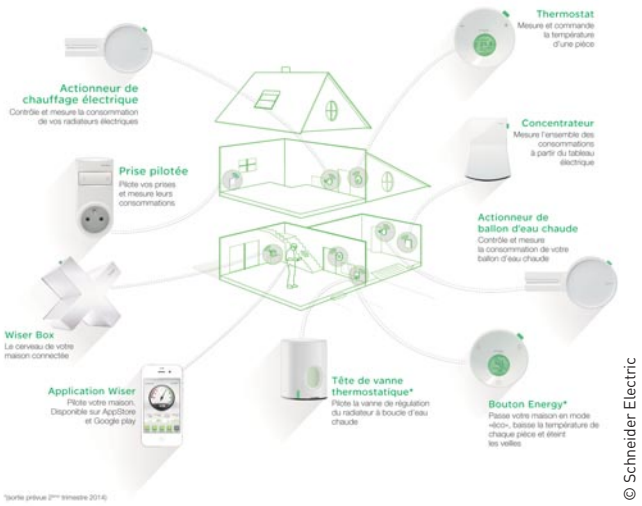
Patrick Heinrich, responsable marché expert Total Building Solutions chez Siemens BT : *« Nous disposons pour notre part de sites démonstrateurs à l'échelle réelle, hors de France, mettant en oeuvre des applications très concrètes. Les pays nordiques, comme la Norvège ou le Danemark, comptent parmi les plus avancés sur le sujet en Europe. »*

HAGER : des références en habitat collectif

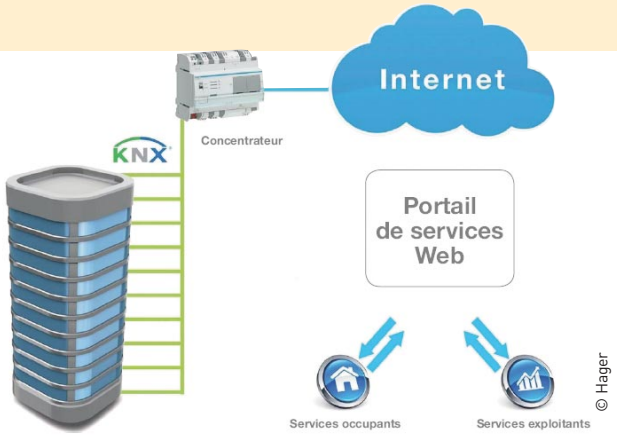
« A partir du moment où un immeuble est connecté au réseau, il devient "smart grid ready", souligne J**ean-Jacques Pauly**, directeur développement bâtiments intelligents.

Nous avons effectué des démonstrations dès février 2012 avec un immeuble de logements à Aubervilliers. De la même façon, nous avons un projet de référence "smart grid ready" composé de 30 logements Bepos [n.d.l.r. : à énergie positive] avec le bailleur Nantes Habitat. Là aussi il existe des possibilités de délestage du chauffage électrique. Reste à attendre les stratégies d'effacement des fournisseurs d'énergie et les offres de tarifs à venir. Mais n'oublions pas que le basculement tarifaire jour/nuit est déjà à lui seul une forme d'intelligence du réseau depuis longtemps pratiquée ! »

.../...



Wiser de Schneider Electric
permet de contrôler la plupart des charges du logement.



Hager a développer une architecture de communication au niveau de l'immeuble, permettant d'apporter des services aux occupants en lien avec les services des exploitants.

Pour Hager, la notion de réseau intelligent va de pair avec le stockage de l'énergie : *« Tous les grands industriels sont impliqués dans cette voie au travers de projets collaboratifs. De nombreux métiers sont partie prenante. A terme, le but n'est autre que l'autoconsommation. »*

Hager préconise le pilotage des usages avec des composants domotiques classiques (composants KNX) et un serveur en pied d'immeuble pour assurer une ouverture au réseau.

TOSHIBA France : pilote smart grid à l'échelle européenne

Chez Toshiba, c'est le module Pluzzy, développé par Ijenko pour la firme nippone, qui assure dans l'habitat le lien entre compteur électronique, tableau électrique et unité centrale afin de collecter les mesures d'énergie et couper des charges à distance. Lancée en septembre dernier, cette offre sous Zigbee fait l'objet de discussions avec la distribution professionnelle du secteur électrique. *« Cette application réside dans le cloud et sans abonnement, d'où la possibilité pour l'utilisateur d'agir de l'extérieur via un smartphone ou un navigateur sur Internet,* ajoute **Miguel Limones**, responsable marketing smart home, division smart community chez Toshiba. *En matière de smart grid, La France fait office de pays pilote à l'échelle européenne. »*

Toshiba travaille actuellement à la mesure et au pilotage de l'énergie, au service du petit et moyen tertiaire, avec l'aide d'une start-up spécialisée sur ce thème. *« Les développements sont en cours d'intégration dans notre offre, avec des solutions mono ou multi-site. A suivre courant 2014... »*

Toshiba est par ailleurs partenaire du projet pilote Lyon Confluence dans le cadre d'un quartier à énergie positive.

Smart Building Alliance

L'association SBA (Smart Buildings Alliance for Smart Cities) a pour but d'organiser la promotion de la filière des Smart Buildings au sein des Smart Cities en associant un groupement de professionnels de l'offre.

SBA se présente comme un guichet unique de solutions de Smart Building et Eco quartier.

Elle organise la convergence des trois pôles (Building Automation, Énergie / Infrastructure et IT). Elle est orientée solutions, elle établit des partenariats et assure la promotion de la totalité de la filière auprès des partenaires privés et publics

La SBA définit une interopérabilité de la chaîne de valeur complète orientée services et solutions et tends vers un label aval compteur (Bâtiment Smart Grid Ready) et un label amont compteur (City as a Service).

Parmi les adhérents : ABB, Alsthom, Orange, Siemens, Spie, CSTB, EDF, Elithis, Enocean, Newron system, Philips, ...

LEGRAND : l'importance de l'interface utilisateur

« Chez Legrand, nous avons une vision conceptuelle du smart grid, de bas en haut, explique Jérôme Boissou, chargé de mission. Car sans bâtiment intelligent, le réseau ne peut rien ! D'où notre implication dans le bâtiment "smart grid ready". Dans un premier temps nous nous concentrons sur un bâtiment porteur de performance énergétique locale. Dans un second temps nous nous investirons dans la mise en phase avec les demandes des fournisseurs d'énergie. Le tout avec une solution apte à la communication bidirectionnelle. »

Le travail sur la performance énergétique locale a vite pris l'angle de la mesure : *« Nous nous sommes rapidement aperçus du manque de connaissance des consommations réelles, d'où notre investissement sous cet angle dès 2011, sur la base d'accessoires en tableau ou de mesure embarquée dans les disjoncteurs à partir de 63 A. »* Legrand a par ailleurs lancé aux Pays-Bas en septembre 2013 une solution de mesure directement intégrée à la prise de courant. Le projet est en test pour le marché français.

« Dans le cadre de l'expérimentation Smart Electric Lyon, nous travaillons sur l'interface utilisateur, afin qu'il puisse faire les bons choix relatifs aux possibilités de pilotage des charges. Tous les aspects sont pris en compte : confort, approche financière, approche sociologique... Sur ce projet Legrand est fournisseur de l'infrastructure de communication en aval du DTI et de distribution électrique en aval compteur. »

Pour Legrand, la présence de deux types d'interfaces utilisateurs reste indispensable : une interface mobile (smartphone), doublée d'une interface fixe (portier, thermostat, écran tactile ou interrupteur 4 boutons...). Le tout dopé d'une intelligence qui permettra de choisir les meilleurs scenarios.

Au service de la gestion active des bâtiments tertiaires, Legrand propose le logiciel de supervision Building Manager, capable de centraliser les informations issues du bâtiment et de recevoir les impératifs du fournisseur d'énergie. *« Le superviseur élabore alors le meilleur scénario d'efficacité énergétique éventuellement dans la perspective d'un effacement... avec des possibilités de dérogation coté utilisateur. »* Building Manager existe en version Visualisateur, pour une mise en œuvre par un électricien sur la base de quelques scénario simples, et en version Décideur ouverte à un duo électricien / système intégrateur, pour des possibilités de gestion beaucoup plus larges. ■

Michel Laurent

OLEVEONLED, LAGÉNÉRATION ÉCO

TRILUX Nouvelle Lumière. Dernier né de la gamme d'étanche de TRILUX, Oleveon LED répond à la demande du marché par un concentré de technologie à prix réduit. Disponible en 4 puissances pour des flux lumineux allant de 2300 à 6000 lumens, il est utilisable pour des températures ambiantes de -20 °C à +35 °C. Parfaitement adapté pour la rénovation, il remplace un pour un les anciens luminaires grâce à un entraxe identique. Son corps en polyester renforcé de fibres de verre et sa vasque en polycarbonate opale offrent une protection maximale IP66 et son efficacité énergétique jusqu'à 100 lm/W en fait un des luminaires étanches LED les plus performants du marché. Retrouvez toutes les informations utiles sur: www.trilux.fr/oleveon-led

TRILUX
NOUVELLE LUMIÈRE.

Éclairage public : quelles solutions pour une meilleure gestion ?

La consommation de l'éclairage public représente en moyenne 50 % de la facture d'électricité d'une commune. On prévoit une augmentation du coût de l'électricité de 50 % d'ici à 2020. 30 % du parc installé est à rénover… Autant de paramètres qui incitent les communes à rechercher des solutions de gestion de l'EP qui leur permettent de réduire les consommations.

Nantes, place du Bouffay. © Doc. Citeos. Photo Xavier Boymond

En France, neuf millions de points lumineux éclairent une population de soixante-trois millions d'habitants, soit un point lumineux pour sept habitants. Ils fonctionnent entre 3 500 et 4 300 heures par an pour une puissance installée d'environ 1 260 MW et une consommation annuelle de 5,6 TWh par an. Si cette consommation ne représente que 1 % de la consommation d'électricité en France, elle pèse lourd dans le budget des communes, puisque l'éclairage public constitue le deuxième poste énergétique après le bâtiment, avec près de 50 % de la facture électricité. D'où l'intérêt d'utiliser des systèmes de gestion appropriés.

L'éclairage extérieur fonctionne à 86 % du temps en heures creuses (à faible émission de CO2), mais participe cependant à la pointe de demande d'électricité en début de soirée l'hiver, fortement chargée en carbone. En règle générale, les réseaux d'éclairage public se mettent en fonction dès que la lumière naturelle est insuffisante, et inversement, s'éteignent aux premières lueurs du jour, ce qui détermine la durée de fonctionnement, et par conséquent, la consommation directement proportionnelle. Il est donc essentiel de mettre en œuvre des dispositifs fiables et performants afin d'éviter des mises en service inutiles. Pour aller plus loin, des systèmes de gradation et de régulation sont maintenant couramment utilisés, mais la difficulté réside dans le choix des produits qui, pour être efficaces, doivent être adaptés.

La gradation et la régulation

• Les systèmes à **ballast électronique à gradation** offrent la possibilité de réduire la puissance de la lampe à 75 % ou à 50 % de la puissance nominale, grâce à un module d'adaptation synchronisé ou de le réaliser par paliers successifs. Certains modèles de ballast électronique ont la possibilité de faire de la variation linéaire. Ils présentent l'avantage d'améliorer le rendement électrique et de garder le facteur de puissance constant ; ils fonctionnent exclusivement sur les lampes SHP et IM.

Pour une installation de moins de dix ans, un dispositif d'abaissement de tension installé à l'armoire peut se révéler économiquement intéressant ; au-delà, le remplacement du matériel s'impose, car les avantages se traduisent non seulement en termes d'amélioration des performances, mais aussi de réduction de la puissance installée et des consommations, sans oublier un prix d'abonnement plus bas.

• Il existe également des **systèmes bi-puissance** (pour lampes SHP et IM) qui imposent le remplacement de la platine existante par une platine bi-puissance. Elle peut être ferromagnétique ou électronique suivant les types de lampes qu'elle alimente. La commande s'effectue soit de façon autonome, soit par un fil pilote, asservi à un relais, distribué à tous les foyers concernés, ou encore par un courant porteur qui donne l'ordre au relais installé dans chaque foyer. Ce système offre la possibilité de garder la pleine puissance aux carrefours dangereux.

• En ce qui concerne la régulation de tension, il existe deux possibilités : le **régulateur de tension**, qui permet de stabiliser la tension d'alimentation des départs de l'armoire dans des limites étroites jusqu'à plus ou moins 1 V, et le **variateur de tension**, qui permet de baisser la tension à un niveau compatible avec les types

de lampes qu'il alimente. Le principe de fonctionnement est le suivant : à l'amorçage, il effectue le cycle de préchauffage des lampes à un niveau de tension préprogrammé suivant les caractéristiques des lampes ; à la fin du cycle de préchauffage, il monte progressivement la tension à la valeur régulée prédéterminée. Au moment choisi par programmation, le cycle de descente de la tension est très progressif, la remontée, si elle a lieu, sera aussi lente.

Ce dispositif peut être facilement mis en œuvre sur les installations existantes, car il ne nécessite pas de modification des lanternes. Mais attention, la variation de tension sur des luminaires équipés de ballasts électroniques est à proscrire, car la fonction de régulation de tension du ballast électronique compense automatiquement la variation de la tension.

Par ailleurs, des dispositifs de détection de présence commencent à être mis en place. La cellule du premier luminaire transmet l'information au suivant lors du passage d'un piéton ou d'un cycliste et donne le signal d'augmenter le flux à 100 % ou de le baisser à 10 %, sans jamais éteindre complètement.

La télégestion

La télégestion permet la supervision de tout le parc offrant au technicien la possibilité de récupérer toutes les informations qu'il souhaite en temps réel pour identifier les pannes, régler les niveaux d'éclairement des points lumineux, connaître les consommations et donc gérer efficacement l'installation et réaliser des économies qui peuvent atteindre jusqu'à 50 %.

Les nombreux outils de communication associés aux nouvelles technologies, telles qu'Internet, Ethernet, Intranet, modem RTC, GSM ou GPRS, série RS 232, radio HF apportent une facilité d'implantation, et surtout, une exploitation efficace des données transmises.

• Les **systèmes multi-application avec superviseur et passerelle** admettent tous les types de transmission. La supervision est centralisée dans un PC et reliée au système déporté installé dans les armoires de commande.

• Les **systèmes dédiés au niveau de chaque armoire** (GSM, CPL ou hertzien) assurent la surveillance des armoires avec le retour des informations sur un PC équipé d'un logiciel spécifique à chaque fabricant. Les fonctions possibles sont figées par le constructeur, ce qui limite le domaine d'application. C'est à l'exploitant de s'adapter au système selon le choix effectué lors de l'installation (système fermé ou ouvert).

• **Les systèmes dédiés au niveau de chaque point lumineux :** la communication entre les points lumineux et l'armoire, puis le PC est faite en utilisant le plus souvent un courant porteur en ligne (CPL). Chaque point lumineux est équipé d'un module de télésurveillance spécifique à chaque constructeur. Les informations sont rapatriées à chaque armoire, soit en continu, soit de façon cyclique. Chaque armoire transmet les informations au PC équipé d'un logiciel dédié. Les fonctions sont prédéterminées pour assurer la gestion et la détection des défauts au point lumineux. Ce système est onéreux et impose un certain nombre de contraintes techniques de mise en œuvre et d'exploitation. Les applications doivent être limitées pour éviter de saturer le PC. Cependant, la possibilité offerte par certains constructeurs de pouvoir se connecter au système n'importe où et à n'importe quel moment apporte un avantage indéniable pour l'exploitant. ■

Isabelle Arnaud

light+building
Salon professionnel leader mondial
de l'Architecture et de la Technique
Explore
Technology
for Life.
Moindre consommation d'énergie, confort et sécurité accrus. Le plus grand salon mondial de la lumière, de l'électrotechnique, de la domotique et des logiciels pour le bâtiment présente des solutions innovatrices alliant performance, durabilité et design de la lumière.
Frankfurt am Main
30.3 – 4.4.2014
www.light-building.com
info@france.messefrankfurt.com
Tél. +33 (0) 144 89 67 70
messe frankfurt

© Aiphone

Antoine Pelloux,
responsable marketing d'Aiphone

La garantie triple A, par Aiphone : un an déjà

Assistance, assurance, avantage... Depuis janvier 2013, Aiphone propose la garantie triple A pour ses kits vidéo villas. En l'occurrence, un engagement de services offerts aux professionnels en quête d'un produit de qualité, d'un accompagnement pour leurs installations résidentielles et la garantie d'un service après-vente irréprochable. Objectifs de cette garantie triple A : fidéliser les clients professionnels et les récompenser.

« Ce service de garantie concerne nos kits vidéo résidentiels. Ses trois composantes sont l'assistance téléphonique avant-vente et après-vente (une ligne téléphonique non surtaxée est dédiée aux professionnels pour les accompagner à chaque étape de leur projet), l'extension de garantie, qui est portée de deux ans à 5 ans, et la possibilité de procéder à l'échange à neuf du produit durant la première année suivant le jour de son achat par le client... Ce dernier doit effectuer l'enregistrement de son kit vidéo sur notre site Internet », spécifie **Antoine Pelloux**, responsable marketing d'Aiphone : *« C'est un service qui a tout juste un an, puisqu'il est né au mois de janvier 2013. »* Après le lancement de la garantie triple A, Aiphone va relooker son site et changer le design de son logo.

Une campagne de promotions auprès des installateurs

« Aiphone est le seul sur le marché à proposer une telle garantie d'excellence, ajoute-t-il. *De plus, c'est une garantie qui est entièrement gratuite. »* En effet, cette garantie est incluse dans le prix du kit vidéo qui, au demeurant, n'a pas évolué en 2013 et ne bougera pas non plus en 2014 !

Pour bénéficier des avantages offerts par Aiphone, notamment de l'échange à neuf au cours de la première année, l'acquéreur (l'installateur en majorité, mais pas uniquement lui : des distributeurs, des automaticiens, voire quelques particuliers) trouve dans chaque boîte de kit un numéro de série unique qu'il convient d'enregistrer sur un portail Internet spécifique à la garantie : http://triplea.aiphone.fr. Sur ce site, l'installateur peut créer gratuitement son compte, enregistrer tous les kits qu'il a installés, suivre ses produits en cas de retour SAV, suivre ses chantiers (et mettre des références en face de chaque kit), imprimer le certificat de garantie qu'il remet à chacun de ses clients, déclencher un bon de retour en cas de panne (dans le cadre de cette garantie, les frais d'expédition du produit en retour sont pris en charge par le fabricant).

ASSISTANCE TÉLÉPHONIQUE
01 69 11 67 67
AIPHONE
PRÉSENTATION
ASSISTANCE
ASSURANCE
AVANTAGE
Assistance
Assurance
Avantage
Aiphone lance un nouveau service : la garantie Triple A
À partir de janvier 2013, Aiphone propose un service exceptionnel, inédit sur le marché du kit vidéo : la garantie Triple A (AAA). Ce service marque de manière encore plus forte l'attachement d'Aiphone à la qualité de ses produits et à la valeur accordé à son service.
Assistance
Assurance
Avantage
© Aiphone

Nouvel écran d'accueil du site.

Il est probable que demain le site soit amené à évoluer vers plus de communication avec les installateurs et toute personne inscrite, dans l'objectif de fidéliser davantage les installateurs.

Aujourd'hui, ce site compte plusieurs centaines d'inscrits. *« Tout au long de l'année 2014, nous lancerons plusieurs opérations de promotion du service. Nous souhaitons également aller à la rencontre de nos clients installateurs afin de davantage connaître leurs attentes pour y répondre au mieux en termes de service. Aujourd'hui, Aiphone ne veut pas entrer dans la guerre des prix. Le service est une notion importante qui fait sa renommée, c'est pourquoi nous sommes ISO 9001 pour le service client depuis 2010. En tant qu'industriel responsable, nous essayons de répondre au mieux aux besoins et aux attentes de nos clients. Nous leur proposons un service d'excellence à la hauteur de la qualité et du prix de nos produits .»*

Aujourd'hui, les produits éligibles à cette garantie triple A sont facilement identifiables grâce au logo qui est apposé sur les images des produits. Sur le site Internet, le logo figure sur les fiches des produits éligibles, et dans chaque devis réalisé via notre site, les références mises en cause sont également accompagnées du logo. Enfin, pour toutes les boîtes des kits éligibles à la garantie, un autocollant est apposé sur l'emballage et un document explicatif avec le numéro de série est inséré pour chaque référence concernée.

Après un an d'existence, Aiphone peut afficher une belle performance : le taux de retour de kits dans le cadre de la garantie est proche de zéro !

« Pour l'heure, conclut Antoine Pelloux, *Aiphone reste le seul fabricant en vidéophonie à proposer cinq ans de garantie sur ses produits avec, bien entendu, la réparation gratuite en atelier en cas de dysfonctionnement non imputable à l'installation ou à une utilisation non conforme aux conditions générales de garantie, ainsi qu'une assistance téléphonique spécifique au kit par le biais d'un numéro non surtaxé. »* ■

Jean-Claude Festinger

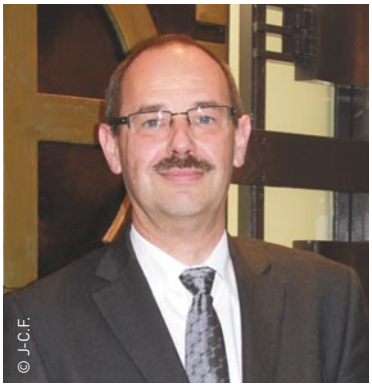
Chauvin Arnoux, fabricant français d'appareils de mesure et de contrôle électrique

Cent vingt ans et une grande expertise en instrumentation de mesures électriques et physiques… Chauvin Arnoux conçoit et fabrique ses appareils de terrain et de laboratoire commercialisés en France comme à l'international.

« Nos appareils de mesure sont utilisés dans les domaines de l'énergie électrique, de l'industrie, des audits de performance énergétique et du contrôle réglementaire, » déclare **Vincent Pelletier**, directeur marketing, mais aussi dans ceux de l'éducation et de l'enseignement professionnel.

« Notre stratégie de développement, qui représente un investissement de plus de 10 % de notre chiffre d'affaires, se focalise sur cinq familles d'appareils, poursuit notre hôte, qui sont faciles d'utilisation, robustes et fiables, performants et offrent la sécurité d'usage. Dans le cadre de l'ISO 14001, nous avons engagé une démarche d'écoconception. » Ces appareils sont destinés :

- à la mesure électrique générale BT (multimètres, pinces, testeurs de tension) ;
- au contrôle et à la vérification de la sécurité électrique des installations et des machines ;
- à la mesure de puissance, d'énergie et des perturbations électriques ;
- à la mesure et aux essais d'équipements électroniques en laboratoire et sur le terrain (oscilloscopes…) ;
- à la mesure des grandeurs physiques telles que température, son, lumière, pression, vitesse de rotation, etc.


© J-C.F.

Vincent Pelletier.

© Chauvin Arnoux

Qualistar de nouvelle génération

Zoom sur quelques innovations de 2013

Parmi la trentaine de références de produits commercialisés en 2013, nous avons retenu :

Les vérificateurs d'absence de tension pour la maintenance des installations sous tension, selon la norme NF-C 18-510 relative aux opérations sur les installations électriques ou dans leur voisinage. Ce sont les C.A 740N et C.A 760N utilisés au cours des opérations de consignation, préalablement à la mise à la terre et en court-circuit. Ils sont conformes à la norme CEI/NF EN 61243-3.

Quatre multimètres numériques C.A 527x (71/73/75/77) finalisant le renouvellement complet de l'offre Chauvin Arnoux.

Onze pinces multimètres cat. IV basse tension (600 V — 1 000 V) qui se déclinent en trois séries F200, F400, F600 (600 A, 1 000 A ou 2 000 A) en courant continu ou/et alternatif. Certaines de ces pinces ont des capacités de mémorisation et de communication sans fil. *« Nous allons annoncer une application de type Android pour consulter à distance les mesures faites avec ces pinces depuis un Smartphone ou une tablette »*, nous dévoile Vincent Pelletier.

Le DigiFlex, petit ampèremètre numérique utilisant un tore de Rogowski pour la mesure facile et rapide de courant in situ. Trois variantes sont proposées. Electro Magazine a décerné à cet appareil un trophée de bronze en catégorie Outillage.

Les enregistreurs en continu de puissance et d'énergie PEL 102/103 (sans et avec afficheur). Ces appareils destinés au diagnostic énergétique sont compacts (ils fonctionnent en armoire électrique) et communicants via Ethernet, Bluetooth, USB. Ils reconnaissent automatiquement les capteurs connectés. Le trophée d'or leur a été décerné par Electro Magazine.

Les HandScope OX 5022/OX 5042 de Metrix, oscilloscopes compacts et tenant dans une main, susceptibles de servir également de multimètre, d'analyseur de puissance et d'enregistreur, sont les seuls appareils de mesure à deux voies isolées, de bande passante 20 ou 40 MHz.

Et en 2014 ?

Voici deux nouvelles séries d'appareils servant à l'analyse de la qualité de l'énergie (Qualistar) et au contrôle des installations électriques. La série Qualistar de seconde génération, C.A 8331, C.A 8333, C.A 8336, remplace les modèles existants : ils assurent la conformité des mesures de qualité de l'alimentation à la norme IEC 61000-4-30 Classe B. Leur écran TFT et l'affichage jour/nuit sont les garants d'un meilleur confort d'utilisation. Les gammes de mesure de courant ont été étendues entre 100 mA et 10 000 A, grâce à l'emploi de capteurs souples (les tores de Rogowski). La connectivité à plus grande vitesse est assurée par une liaison USB. De plus, un modèle de chantier en valise offre un indice de protection IP 67 : le C.A 8435.

Avec le développement du marché du photovoltaïque, sont apparus des disjoncteurs différentiels de type B exigeant des méthodes de test spécifiques. D'où l'annonce de nouveaux appareils de contrôle et de vérification des installations électriques. Au contrôleur multifonctions C.A 6116 succède le C.A 6116N, lui-même renforcé par les C.A 6113 et C.A 6117. Le confort d'utilisation passe par l'écran TFT couleur. Autre nouveauté : la mesure de chute de tension dans les câbles. Deux de ces contrôleurs (-16N et -17) seront équipés de batteries Li-ion de façon à atteindre une plus grande autonomie. Enfin, le bornier de raccordement simplifié est synonyme de facilité d'utilisation. ■

Jean-Claude Festinger

© Chauvin Arnoux

Contrôleurs multifonctions

Produits mis en stock à 100 Euros
Même produits Vendus à 60 Euros
© ADES
Avoir de la différence 40 Euros + Marge Distributeur

ADES : gérer les dérogations de prix avec le logiciel PROVENCE

En réponse au besoin de normalisation et d'informatisation des dérogations de prix négociées entre constructeurs et distributeurs, le logiciel Provence concerne tous les fabricants, quelle que soit leur envergure, qui commercialisent leurs équipements au travers d'un réseau de distribution.

Totalement paramétrable, Provence répond à cette problématique en s'interfacant à n'importe quel système d'information et s'adapte à toutes structures d'entreprises.

Dans un contexte concurrentiel de plus en plus difficile, un client final ou un distributeur doit, de plus en plus souvent, négocier avec un fabricant, un effort consenti sur le prix de vente habituel d'un matériel. En d'autres termes, il négocie une « dérogation de prix » (par avoir, prix net, remise exceptionnelle...). Cette problématique peut poser rapidement un certain nombre de problèmes concernant l'enregistrement des données échangées, et en terme d'analyse, de suivi, ou de contrôle des règlements conformes aux engagements et de conformité avec la législation fiscale. D'où la nécessité d'échanger et de répertorier, pour une même offre dérogée, un maximum d'informations sur le(s) client(s) et le(s) distributeur(s) concernés par cette même affaire, les détails du marché, les montants négociés, quelle partie ou quelles références de la gamme de produits concernés bénéficiant de cette dérogation... Faute d'une gestion rigoureuse, la recrudescence de ces dérogations de prix peut vite entraîner de sérieuses pertes financières et administratives.

Les atouts essentiels du logiciel Provence

- Mise en conformité avec la législation des dérogations de prix compensées par avoirs mensuels ;
- Enregistrement, gestion, analyse, régularisation des commandes traitées à prix spécial avec les clients et/ou la distribution (privilégiant ainsi la rotation des stocks) ;
- Contrôle rigoureux de la conformité, des prix et des volumes des commandes négociées à prix spécial par échanges de données informatisées (EDI) ;
- Attribution d'un numéro de dérogation, véritable fil conducteur de Provence, pour chaque offre dérogée,(indispensable en cas de contrôle fiscal) ;
- Tableaux de bord analytiques sur la globalité des offres émises, et des régularisations ;
- Gain de temps administratif par automatisation des échanges de données, et analyse des éventuels litiges ;
- Suppression des listings papier du distributeur ;
- Important gain financier par la rigueur des contrôles sur les données financières.

Un logiciel dédié

Frédéric Savy, responsable du département génie logiciels, explique quels sont les atouts de Provence face à cette problématique des dérogations de prix : *« ADES Informatique est spécialisé de longue date en matière de conception et de réalisation de logiciels spécifiques et d'outils de vente adaptés aux offres des constructeurs et au commerce de la distribution. Dès le début des années 90, le logiciel Provence (PROmesses de Ventes Et Négociation de Conditions Exceptionnelles) a remporté un vif succès auprès des leaders de la construction électrique.*

Très vite, sur la base des nombreuses présentations et des propositions de ces constructeurs, Provence s'est enrichi de nouvelles fonctionnalités complémentaires dont la principale : la gestion par article ou référence, mais aussi un suivi en multi distributeurs ou clients finaux sur la même affaire, évitant ainsi la réédition de devis en doublon. Un module de calcul complet, propre aux données chiffrées de ces dérogations, (remises supplémentaires, marges...) particulièrement rapide, s'est ajouté à la convivialité et à la rigueur de cet outil. »

Simplifier et informatiser le principe des dérogations de prix.

Il n'est plus possible de traiter à l'unité chacune de ces offres dérogées et d'échanger toutes ces données par des fichiers papier. Le nombre croissant de ces dérogations, produits en stock ou non, autorise encore moins un contrôle rigoureux de tous les engagements négociés ! Provence permet en revanche, sur la base d'échanges de fichiers informatisés (EDI) entre constructeurs et distributeurs, une seule régularisation mensuelle, par un seul avoir récapitulatif de toutes les transactions. *« Cet avoir global émis en fin de mois, est accompagné de toutes les preuves des engagements négociés, affaire par affaire,* explique Jean-**Claude Porte**, consultant commercial d'ADES Informatique. *Et ceci grâce au principe d'un numéro de dérogation obligatoire et propre à chaque transaction. »* Par ailleurs, un module de vérification libère de tout risque d'erreur grâce à un système d'alertes, qui donne clairement la raison de toute anomalie détectée lors de rapprochement automatique des fichiers (erreur de référence, erreur de prix, de remise, de dates, de quantité...). Outre un gain notable sur le plan administratif et financier, Provence autorise un règlement rapide à l'avantage du distributeur et du constructeur. ■

Michel Laurent

Place à l'innovation avec les nouveaux Spots XanLite Pro

© Xanlite

Pour satisfaire l'ensemble des besoins des professionnels, XanLite Pro propose une gamme de spots complète — à angle large et à angle focalisé.

Parmi les spots à angle large (flux lumineux à 105°), la marque avance des intensités de 180 à 450 lumens pour des consommations d'électricité minimes comprises entre 2,6 et 6,1 watts. Les spots à angle focalisé (flux lumineux à 38°) disposent quant à eux d'une lentille double focale brevetée par XanLite Pro et signée XLT. Avec des intensités s'échelonnant de 215 lumens à 415 lumens, ils ne consomment que de 3,1 à 6,1 watts.

À noter :
les références PG50SFD (angle focalisé) et PG50SLD (angle large) sont éligibles aux systèmes de variateur d'intensité.

FOCUS INNOVATION
Spot à angle ajustable LED XLT : la révolution de l'éclairage focalisé est en marche
XanLite Pro a développé un concept exclusif pour l'éclairage focalisé : le spot à angle ajustable PG350SA. Inédit et malin, ce spot est équipé d'une lentille réglable brevetée, signée XLT, qu'il suffit de tourner et de positionner sur l'angle d'éclairage désiré. En un clin d'œil, il est ainsi possible d'obtenir un faisceau lumineux de 25, 40 ou 55 degrés, au choix, pour une mise en lumière trois en un et à la carte.
Sans précédent sur le marché, ce modèle unique est le fruit du travail de R&D mené par XanLite Pro. La marque s'est aussi attachée à créer une solution performante (350 lumens), économique (consommation de 6 watts) et durable (durée de vie de 25 000 heures). Disponible en culot GU10, le spot PG350SA a décidément tout bon.

Caractéristiques techniques
Spot à angle ajustable LED XLT XanLite Pro
Intensité : 350 lumens
Consommation : 6 watts
Angles focalisés : 25,40 ou 55 degrés
Température de couleur : de 2 700 à 6 000 K
Culot : GU10
Durée de vie : 25 000 heures ■

ÉCLAIRAGE

CAP 3C PILOTE votre ENTREPRISE
CAP 3C
CONSEIL COMMERCIAL
ANALYSE de STRATEGIES - AUDIT - PILOTAGE - RECRUTEMENT
11, av. Ch de Gaulle - 95700 - Roissy en France - Tél : 01 34 29 47 76 - contact@cap3c.com

© Socomec

Gamme onduleur de 1,1 à 11 kVA Netys RT.

Onduleurs à petites puissances : Socomec propose les Netys RT

Socomec fabrique, commercialise et assure la maintenance de ses onduleurs. Reconnu pour ses onduleurs de forte puissance, Socomec a trouvé sa place en petite puissance, en quelques années, notamment avec sa gamme Netys RT (tour et rack) de 1,1 kVA à 11 kVA on-line double conversion.

La gamme Netys RT de Socomec comprend huit appareils monophasés, communicants, d'une puissance de 1,1, 1,7, 2,2, 3, 5, 7, 9 et 11 KVA, à installer en tour ou en rack 19. Chaque appareil de cette gamme est doté d'une autonomie de 8 à 10 min, laquelle, à l'aide de batteries supplémentaires atteintes jusqu'à 60 min. Ces onduleurs qui offrent forte densité de puissance, haute disponibilité, intégration totale, sont de type on-line double conversion pour une qualité d'alimentation incomparable, saine et stabilisée – une large plage de tension d'entrée de l'onduleur de 160 – 275 V pour une sortie à 230 V +/- 2 % –, indispensable pour éviter les dommages sur les équipements et protéger des micro-coupures générant des pertes de données. *« L'absence d'onduleur peut, en cas d'absence de réseau, priver d'électricité un groupe froid, ce qui entraînera des pertes de denrées alimentaires »*, donne pour exemple **Stéphanie Léon-Athimon**, technico-commerciale sédentaire de Socomec en région Bretagne et Pays de la Loire. Elle insiste également sur l'importance de l'utilisation des onduleurs dans les différentes applications : les stations de traitement des eaux, les supermarchés, les petits serveurs, les laboratoires, etc.

Continuité de service

Aux clients qui demandent un haut niveau de disponibilité pour alimenter des charges comme des hubs, des serveurs chez des commerçants, des laboratoires d'analyses et dans des applications industrielles de contrôle commande, une solution redondante (1+1) est proposée : l'onduleur supplémentaire garantit une réserve de puissance pour maintenir la charge en on-line. Socomec propose également le bypass manuel pour réaliser la maintenance des batteries et des batteries séparées ou mutualisées, afin d'obtenir une autonomie importante, jusqu'à 60 min à 100 % de charge.

Présent localement

Socomec, entreprise familiale, se singularise en étant à la fois constructeur et mainteneur de ses gammes de produits et systèmes, de petite puissance comme de fortes puissances, jusqu'à 5 400 kVA. Concernant la commercialisation, les clients et installateurs de Socomec peuvent s'adresser à des interlocuteurs locaux.

Aider à définir le produit le mieux adapté

« Dans le passé, la tendance était à sécuriser, avec un onduleur, un réseau électrique spécifique dans le tertiaire. Aujourd'hui, par choix économique et stratégique, seul le serveur est protégé », explique Stéphanie Léon-Athimon, qui poursuit : *« Souvent la technologie de l'onduleur est mal définie par rapport à l'utilisation en sortie d'onduleur. L'installateur doit nous préciser la typologie de la charge, la puissance, les tensions d'alimentation, la contrainte d'autonomie. Le dimensionnement de l'autonomie doit correspondre au temps nécessaire au serveur pour sauvegarder les données. Poussière, humidité, locaux non ventilés affectent le fonctionnement de l'onduleur ; une température supérieure à 30 °C peut aller jusqu'à diviser par deux la durée de vie des batteries. »*

© Socomec

Stéphanie Léon-Athimon, technico-commerciale sédentaire de Socomec (Régions Bretagne et Pays de la Loire).

Onduleurs et ses technologies :

Socomec propose trois technologies d'onduleur : en attente passive off-line line-interactive et on-line double conversion, correspondant à la gamme Netys RT. Les appareils de petite puissance de moins de 20 kg sont livrés en 24 heures, depuis l'usine de Benfeld (Bas-Rhin), et en 48 heures pour les onduleurs monophasés jusqu'à 10 kVA pour le matériel supérieur à 20 kg.

Socomec organise régulièrement la visite de ses trois usines de fabrication pour faire découvrir les innovations technologiques.

Un client jamais seul

Le service après-vente intégré à Socomec comprend un grand nombre de techniciens qui interviennent sur tous types d'onduleurs dans les régions Bretagne et Pays de la Loire. Réactif, ce service après-vente dispose rapidement des pièces demandées et assure une astreinte. *« Socomec propose des contrats de maintenance et ne laisse jamais son client seul »*, conclut Stéphanie Léon-Athimon.

Continuité de service du 18

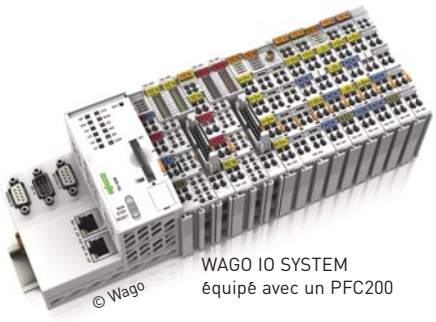
Le SDIS 29 (Service départemental d'incendie et de secours – numéro de téléphone : 18) a commandé une quantité importante d'onduleurs Netys RT 1100 VA dans le but de secourir les baies de la téléphonie IP et d'assurer la continuité de service sur les appels entrants des personnes en situation d'urgence. ■

750-8202 Automate PFC200

Wago - Automates nouvelle génération : PFC200

WAGO lance une nouvelle génération d'automates pour le WAGO-I/O-SYSTEM. Dotés d'un puissant processeur Cortex A8 cadencé à 600 Mhz, ils disposent de nombreuses interfaces de communication et de nouvelles fonctionnalités.

Les contrôleurs PFC200 sont une nouvelle génération d'Automates Programmables Industriels (API), basés sur de puissants processeurs Cortex A8 cadencés à 600 MHz.
Disponibles en 4 versions, chacune d'elles dispose de 2 ports Ethernet (switch intégré) et d'une ou plusieurs interfaces complémentaires.
Basés sur un système d'exploitation Linux avec une extension temps réel, ils offrent de larges capacités de programmation. Il est possible de les programmer de manière conventionnelle avec CODESYS, mais également d'y intégrer des applications développées en C/C++. De plus, ils peuvent communiquer sur des protocoles sécurisés, comme HTTPS, FTPS ou SSH.



WAGO IO SYSTEM
équipé avec un PFC200

Caractéristiques principales

- Processeur Cortex A8, cadencé à 600 MHz
- Mémoire programme 16 Mo, mémoire données 64 Mo, mémoire données rémanentes 128 ko
- Mémoire flash interne 50 Mo, extensible via une carte SD/SDHC jusqu'à 32 Go
- Interfaces Ethernet, RS232/RS485, CAN et PROFIBUS
- Configurateurs de bus de terrain intégrés à CODESYS
- Visualisation web CODESYS, pour l'hébergement de vues d'exploitation
- Système d'exploitation Linux 3.6 avec extension temps réel
- Possibilité d'intégration d'applications développées en C/C++, ainsi que de scripts Shell

Domaine d'application

Si la présence des interfaces CAN et PROFIBUS destine particulièrement les PFC200 à l'industrie, la version 750-8202 peut également être utilisée dans d'autres secteurs d'activités, comme les applications de gestion de l'énergie ou la gestion technique de bâtiments.
Leurs larges capacités de programmation et de stockage de données, la présence du système Linux et le support de protocoles sécurisés offrent de nouvelles possibilités.
Les automates PFC200 fixent ainsi une nouvelle référence en alliant le déterminisme de l'automate à l'ouverture de l'informatique. ■

APPAREILLAGE ÉLECTRIQUE

IEC 309 HP
Haute Performance
NOUVEAU
√ Solutions techniques exclusives et innovantes
√ Pratique, sûre et robuste
√ Résistance et protection totales
√ Câblage à vis et câblage rapide jusqu'à 32 A
√ Une solution pour chaque application
L'Excellence pour les raccordements industriels
BREVET
Exclusivité mondiale
IP68/IP69
GEWISS FRANCE SA S - 1 rue du Rio Salado - BP113 - 91944 LES ULIS
Tél: +33 (1) 64 86 80 80 - Fax: +33 (1) 64 86 80 88
gewiss@gewiss.fr - www.gewiss.fr
GEWISS

CDVI lance son nouveau lecteurs RFID encastré

Conçu sur les boîtiers d'encastrements électriques standards du marché (Ø65 mm).

Dernière nouveauté CDVI dans le domaine du contrôle d'accès, le lecteur RFID encastré, adaptable sur les boîtiers d'encastrements électriques standards du marché (Ø65mm).
CDVI continue ainsi sa démarche de renouvellement complète de sa gamme de lecteur tout en apportant un soin particulier au design « produit ».

Disponibles en blanc ou noir, ce nouveau lecteur dispose d'un protocole de communication au format Wiegand 26, 30 et 44 bits qui s'adapte aux principaux systèmes du marché.

Dans une logique de développement de produits respectant la règlementation relative aux personnes à mobilité réduite, le département Recherche & Développement CDVI a mis en application son savoir-faire et a pourvu son nouveau lecteur d'une signalisation sonore et lumineuse similaire à ses prédécesseurs.

Conçus en polycarbonate, ce nouveau lecteur RFID est préconisé en intérieur et est principalement destiné au contrôle d'accès des marchés Tertiaire, Industriels et E.R.P. (Etablissements Recevant du Public) ou pour le pilotage d'une centrale d'alarme dans le résidentiel.

Toutes les informations et références techniques relatives aux lecteurs sont disponibles sur demande. ■

COURANTS FAIBLES

Les nouveaux catalogues HellermannTyton sont arrivés !

© HellermannTyton

HellermannTyton, fabricant leader de produits de fixation, d'identification, de protection des câbles et de leurs outils de connection, édite en 2014 deux nouveaux catalogues. Ainsi, en complément du catalogue produits, adapté aux besoins de gestion des câbles des petites et moyennes installations, HellermannTyton propose un catalogue industriel, destiné aux décideurs de ce secteur.

Sur plus de 500 pages illustrées, détaillées, et agrémentées d'explications techniques concernant la fabrication des produits, leurs performances et leurs usages, ces deux catalogues regroupent, en 7 chapitres, les meilleures solutions autour du câble conçues pour répondre à tous les besoins d'installations professionnelles.

Catalogue produits : une offre adaptée aux petites et moyennes installations

Le nouveau catalogue produits HellermannTyton présente via une structuration claire les meilleures solutions autour du câble dédiées aux petites et moyennes installations. Il permet ainsi une recherche rapide et aisée des produits adaptés à des besoins spécifiques, qu'il s'agisse des situations les plus courantes ou bien de configurations plus techniques.

Ce catalogue présente les solutions les plus utiles comme les plus innovantes :

SpotClip-II, capot d'espacement pour protection des spots encastrables garantissant un écart fiable de ventilation entre le spot encastré et le matériau isolant.
CableScout+, outil destiné au tirage de câbles dans les cloisons ou les faux plafonds, même dans les environnements contraignants.
HelaTape, large gamme de rubans d'installation électrique conçus pour l'isolation, l'étanchéité, et la mise en faisceau de câbles et de conduits.

© HellermannTyton

Série Q, colliers de serrage au design innovant, permettant de maintenir fils, câbles et faisceaux en offrant un gain de temps de 25%.

Catalogue industriel : une offre adaptée aux environnements complexes

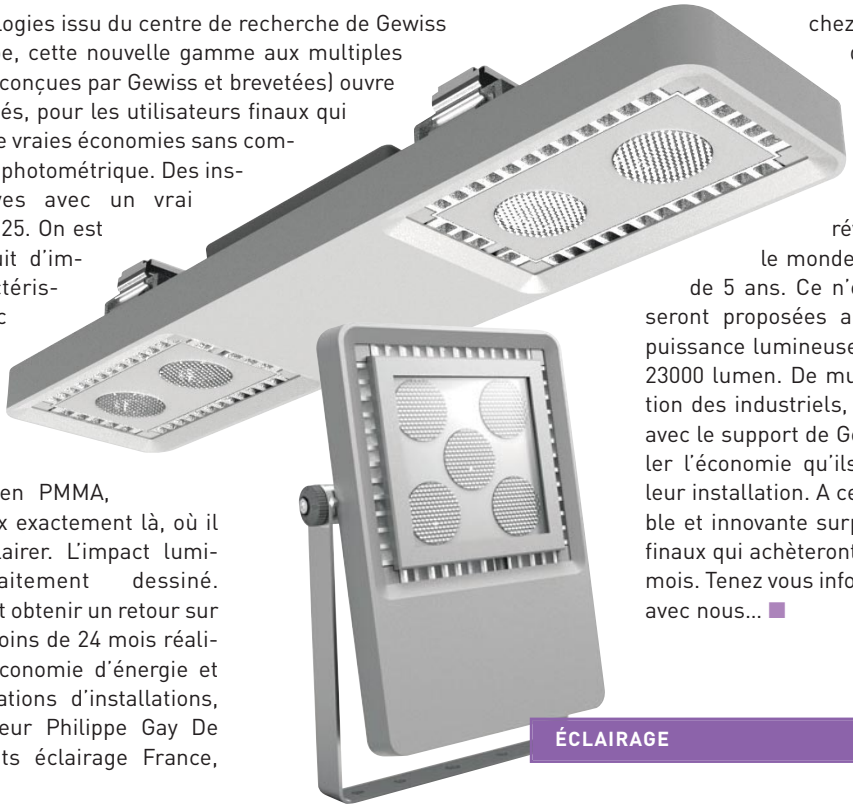
Parce que les structures industrielles ont des besoins spécifiques, HellermannTyton leur dédie un catalogue sur mesure. Ce dernier offre un focus particulier sur les solutions autour du câble offrant des qualités adaptées aux environnements complexes : résistance à la chaleur, aux vibrations, aux agressions chimiques,...

Retrouvez sans plus attendre, dans ce catalogue, les avantages de :
HelaGuard, gaines et raccords, offrant une protection flexible et accrue des câbles et faisceaux dans des conditions sévères.
M-Boss Lite, outil idéal pour fabriquer par emboutissage des repères en acier inoxydable pour des applications en environnement agressif.
EVO7, outil de pose manuel permettant d'éviter les Troubles Musculo-Squelettiques et améliorant l'efficacité de la pose.
EdgeClip, lanières de fixation pour câbles, tubes IRL ou gaines, sur une poutrelle ou un chemin de câble métallique. ■

CATALOGUES

Gewiss lighting innove avec sa nouvelle gamme SMART4.

Un luminaire professionnel dédié aux applications : sportive, industrielle en tout genre et extérieure avec sa version projecteur.



Concentré de technologies issu du centre de recherche de Gewiss et fabriqué en Europe, cette nouvelle gamme aux multiples optiques contrôlées (conçues par Gewiss et brevetées) ouvre de réelles opportunités, pour les utilisateurs finaux qui souhaitent réaliser de vraies économies sans compromis sur la qualité photométrique. Des installations qualitatives avec un vrai confort visuel UGR←25. On est très loin d'un produit d'importation aux caractéristiques basiques avec un simple Chips sur une plaque. Gewiss a développé un récupérateur de flux associé à une optique en PMMA, pour maîtriser le flux exactement là, où il est nécessaire d'éclairer. L'impact lumineux est parfaitement dessiné. L'utilisateur final peut obtenir un retour sur investissement en moins de 24 mois réaliser jusqu'à 60% d'économie d'énergie et 80% sur des rénovations d'installations, nous indique Monsieur Philippe Gay De Vernon, chef produits éclairage France, chez Gewiss. Cette gamme permettra de résoudre des problématiques jusqu'à 400W en grande hauteur et concurrencera très favorablement les anciennes solutions fluorescentes T8 en 2X58W et T5 en 2X54. C'est une révolution qui est en marche, dans le monde de l'éclairage avec une garantie de 5 ans. Ce n'est pas moins de 6 optiques qui seront proposées au marché professionnel et une puissance lumineuse en sortie d'appareil supérieur à 23000 lumen. De multiples outils sont mis à disposition des industriels, pour les aider à réaliser seul ou avec le support de Gewiss, un pré-audit afin de calculer l'économie qu'ils peuvent réaliser en changeant leur installation. A ce titre, Gewiss réserve une agréable et innovante surprise aux industriels, utilisateurs finaux qui achèteront ses produits, dans les prochains mois. Tenez vous informés durant les semaines à venir avec nous... ■

ÉCLAIRAGE

Efficacité énergétique au programme de Trilux

Trilux annonce le lancement de deux nouveautés Ambiella LED et Oleveon LED sous le thème commun de l'efficacité énergétique.

Destiné à l'éclairage des couloirs, halls d'accueil, restaurants, hôtels, salles de conférence, espaces de vente, le downlight Ambiella LED constitue une alternative intéressante pour le passage à la technologie LED à moindre coût avec un retour sur investissement en seulement trois ans. Disponible en 15, 20 et 28 W avec des flux lumineux allant de 800 à 2 100 lm, Ambiella LED propose deux températures de couleurs 3 000 et 4 000 K pour un IRC supérieur à 80. Il dispose d'un réflecteur en aluminium anodisé, à facettes, à répartition intensive extensive symétrique en rotation des intensités lumineuses. Le corps de refroidissement, en aluminium moulé sous pression, peut être équipé (en option) d'une plaque de recouvrement en verre Float pour atteindre un IP 44 par le dessous. La collerette (également en aluminium) offre un revêtement poudré blanc pour une meilleure intégration dans les plafonds. L'appareillage séparé intègre un dispositif anti-traction. Versions avec driver électronique ou driver électronique gradable DALI. Durée de vie assignée : 35 000 heures.

Avec Oleveon LED, Trilux marque le pas pour une rénovation efficace : économies de près de 60 % grâce à l'utilisation de la technologie LED dans les locaux humides et les zones extérieures couvertes (IP 66). Ce plafonnier se décline en deux longueurs : 1 200 millimètres pour les modèles de 23 et 40 W ; et 1 500 millimètres pour les puissances de 35 et 56 W. Il offre une efficacité lumineuse globale de 100 lm/W pour chaque version et une température de couleur de 4 000 K pour un IRC supérieur à 80. La vasque en polycarbonate, opale, résistante aux chocs (IK 08/6 J), lisse à l'extérieur, avec prismes longitudinaux situés à l'intérieur, présente des faces frontales finement structurées. Elle est maintenue par des fermetures à levier en polyamide renforcé par des fibres de verre. Le corps du luminaire, de couleur gris lumière (analogue à RAL 7035), est en résine polyester renforcée par des fibres de verre, difficilement inflammable et dispose d'une entrée côté frontal et d'obturateurs défonçables pour câble d'alimentation. Oleveon LED peut fonctionner à des températures ambiantes allant de -20 °C à +35 °C. Il se fixe directement au plafond, avec un crampon pour montage rapide, ou en suspension au moyen d'étriers en acier inoxydable. Versions avec driver électronique ou driver électronique gradable DALI. Durée de vie assignée : 35 000 heures. ■

ÉCLAIRAGE

Agenda

Light & Building

Du 30 mars au 4 avril 2014 à Francfort (Allemagne). Salon biennal international de l'architecture et des technologies, notamment orientées autour de l'éclairage, de l'ingénierie électrique, de la domotique, de la gestion technique du bâtiment et de la performance énergétique. Plus de 2 000 exposants pour près de 200 000 visiteurs. Parmi les technologies abordées par les exposants : Leds, électromobilité, électricité photovoltaïque, usages intelligents de l'électricité, smart grids, gestion technique du bâtiment...
http://light-building.messefrankfurt.com

Foire de Hanovre

Du 7 au 11 avril 2014, à Hanovre (Allemagne). Grand rendez-vous annuel et international regroupant les fournisseurs de l'industrie sur les thèmes aussi variés que l'énergie, l'automatisation, l'usine numérique, la recherche et la technologie...
http://www.hannovermesse.de

Sepem Industries Est

Du 20 au 22 mai 2014 à Colmar. Salon des services, équipements, process et maintenance. www.sepem-industries.com.

Lumibat

Du 20 au 22 mai 2014, à Lyon Eurexpo. Le salon de l'éclairage intérieur : éclairage tertiaire, éclairage de l'habitat, éclairage des espaces commerciaux. 80 exposants sont attendus pour plus de 7 000 visiteurs. Au programme : des conférences et des ateliers techniques.
http://www.capurba.com/lumibat

Sidec Lyon

Les 4 et 5 juin 2014, à Lyon. Salon organisé par Sonepar France. Parmi les secteurs présentés : industrie, sécurité et communication, éclairage, génie climatique, câbles et matériels d'installation.

Préventica Marseille

Du 17 au 19 juin 2014, à Marseille Parc Chanot. Salon de la santé au travail et de la sécurité des entreprises. 380 exposants attendront près de 9 000 visiteurs. Au programme des animations : 120 conférences thématiques.
http://www.preventica.com

Sepem Industries Sud-Ouest

Du 23 au 25 septembre 2014 à Toulouse. Salon des services, équipements, process et maintenance. www.sepem-industries.com.

Sidec Bordeaux

Les 23 et 24 septembre 2014, à Bordeaux. Salon organisé par Sonepar France. Parmi les secteurs présentés : industrie, sécurité et communication, éclairage, génie climatique, câbles et matériels d'installation.

Entreprises et organismes cités

3M 8
ABB 32-34
ADEME 30
ADES INFORMATIQUE 40
AFNOR 10
AGI 11
AGIDIS 26
AIPHONE 6, 20, 38
ALAIN ÉLECTRICITÉ 8
ALSTHOM 32-34
AQPV-CONTRACTANT GÉNÉRAL 9
ARCHOS 8
ASSOCIATION FRANÇAISE DE L'ÉCLAIRAGE 28
ASSOCIATION LES ÉCO MAIRES 30
BEG 22
BOSE 8
BOUYGUES CONSTRUCTION .. 30
BOUYGUES ÉNERGIES & SERVICES 30
BRENNENSTUHL 8
CÂBLERIE DAUMESNIL 9
CATU 8
CCI NV (COMPTOIR COMMERCIAL INTERNATIONAL) 20
CDVI 44
CEF 10, 24
CEMBRE 10
CENELEC 10
CENTRE DE FORMATION ET DE PERFECTIONNEMENT EN ÉCLAIRAGE 28
CEREMA 11
CERTIBAT 11
CERTU 11
CES 20
CETE 11
CETMEF 11
CGED 8, 14
CGED OUEST 26
CHAMPAGNE DEUTZ 8
CHAUVIN ARNOUX 8, 13, 39
COMMISSARIAT À L'INVESTISSEMENT 7
CSTB 32-34
CYCLELECT 26
DELTA DORE 20
DESSO 12
DISTRI-MARK 8
E-ROBUR 8
EATON 6
EDF 32-34
EDF ENR SOLAIRE 9, 11
ELITHIS 16, 32-34
ENERGIZER 8
ENOCEAN 32-34
ERICO 8
ETABLISSEMENT PENIN 8
EVA LIGHTING 19
FIEEC 10
GE LIGHTING 12
GENSUN 11, 9
GEWISS 45
GRIPPLE 8
GROUPE MADAULE 7
GUIDE 20
HAGER 32-34
HELLERMANNTYTON 44
IGNES 6
JDSU 20
KAUFEL 6
KLEIN TOOLS 20
KYORITSU 20
L'EBENOÏD 8
LEGRAND 6, 8, 32-34
MANUMESURE 13
MESSE FRANKFURT 12
METRIX 8, 39
MILWAUKEE 8
MINISTÈRE DE L'ÉCOLOGIE, DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DE L'ÉNERGIE 30
NÉO CONSERVATION 30
NEWRON SYSTEM 32-34
OMRON 21
ORANGE 32-34
PHILIPS 32-34
PHILIPS LIGHTING 12, 30
POLYPIPE 8
PROMOTELEC 11
PUYBARET 14
RAM 8
RATIO HOLDING 20
RENAULT 8
RÉSEAU DES RÉGIONS 8
REXEL 14, 24
SAMSUNG 8
SCHNEIDER ELECTRIC 8
SCHNEIDER ELECTRIC 32-34
SER-SOLER 9, 11
SERCE 12
SÉTRA 11
SIEMENS 32-34
SIEMENS BUILDING TECHNOLOGIES 18
SMART BUILDING ALLIANCE 32-34
SOCIÉTÉ LUX 28
SOCOMEC 42
SOLUCOM 32-34
SONEPAR 8, 24, 46
SPIE 7, 32-34
SPIT 8
SYNDICAT DE L'ÉCLAIRAGE ... 30
TAZÉ ÉLECTRICITÉ 14
TOSHIBA 32-34
TRILUX 45
TURBOTECH 20
TURBOTRONIC 8
URA 6, 7
URBASOLAR 9, 11
UTC 6
UTE 10
VARENNE 14
VARTA 8
VDV ELECTRO 20
WAGO 43
WALDMANN 12
XANLITE 41
YUASA 8
ZÜBLIN 24

Le magazine de la filière électrique
électro magazine

électro magazine - AD.Com
Siège social : 4, rue de la Pierre Levée - 75011 - Paris
Edition : 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont
Directeur de la publication :
Alain Maugens
Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 -
Fax : +33 (0)1 43 68 06 67
e-mail : alain@electromagazine.fr
RÉDACTION
Directeur de la rédaction :
Alain Gittinger
Rédacteur en chef : Michel Laurent
Journalistes : Isabelle Arnaud, Jean-Claude Festinger.
Secrétariat de rédaction :
Charlotte Le Tarnec
PUBLICITÉ
Secrétariat de publicité :
Géraldine Dumortier
Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 -
Fax : +33 (0)1 43 68 06 67
e-mail : geraldine@electromagazine.fr
ABONNEMENTS
AD.Com - 5, rue de Conflans - 94220 Charenton-le-Pont
Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 -
Fax : +33 (0)1 43 68 06 67
e-mail : geraldine@electromagazine.fr
REALISATION
Conception graphique / mise en pages AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France
Dépôt légal : Janvier 2014
IMPRESSION :
Grafik Plus
14, rue Montgolfier - 93110 - Rosny-sous-Bois

© La reproduction et l'utilisation, même partielle,de tout article (communications techniques, documentations) extrait de la revue "électro magazine" est rigoureusement interdite, ainsi que tout procédé de reproduction mécanique, graphique, chimique, optique, photographique, cinématographique ou électronique, photostat-tirage, photographie, microfilm,... Toute demande d'autorisation pour reproduction, quel que soit le procédé, doit être adressée à la publication.

Pour vous abonner utilisez :
www.electromagazine.fr
ou contactez nous.

INDEX DES ANNONCEURS

n° 65 - Janvier-Février 2014

HELLERMANNTYTON ..... 1ère de couv
CEMBRE ..... 2ème de couv
ABONNEMENT ..... 3ème de couv
AIPHONE ..... 4ème de couv
BEG 29
CAP3C 41
CHAUVIN ARNOUX 9
ENERGIZER 17
GEWISS 43
HELLERMANNTYTON 15
ID CÂBLES 11
LIGHT & BUILDING 37
OMRON 25
PIL 31
SILEC 23
THEBEN 4
TRILUX 35

électro magazine

Gardez le contact avec la filière

abonnez-vous à électro magazine...

L'actualité des professionnels de l'électricité, la seule revue de la filière électrique.

Découvrez également,
le complément multimédia du magazine :
www.electromagazine.fr

☑ **OUI, je m'abonne à "électro magazine"** Le magazine de la filière électrique

L'abonnement annuel comprend 8 parutions.
• France : 1 an, 65 € TTC - (dont T.V.A 20 %) • Étranger : 1 an, 85 € HT, franco

A retourner
sous enveloppe affranchie à :
électro magazine
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont
Règlement par chèque bancaire à l'ordre d'**AD.Com**
Facture à réception du règlement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée (Abt. EM 65)

Nom : ..... Prénom : .....

Société : .....

Adresse : .....

Code Postal : |_|_|_|_|_| Ville : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : ..... Code NAF / APE |_|_|_|_|

GARANTIE TRIPLE A AIPHONE

Le service **gratuit**, tout compris !

ASSISTANCE ★ ASSURANCE ★ AVANTAGE

AAA

LE LABEL QUALITÉ PAR AIPHONE

ASSISTANCE TÉLÉPHONIQUE

GARANTIE **5 ANS**

ÉCHANGE À NEUF LA 1ÈRE ANNÉE

graines d'octets www.graines-octets.com

La **Garantie TRIPLE A,** c'est le label qualité d'Aiphone.
Elle regroupe un ensemble de **3 services d'excellence.**

ASSURANCE

TOUS les kits vidéo Aiphone sont désormais **garantis 5 ans !**

AVANTAGE

L'échange à neuf du matériel la première année en cas de dysfonctionnement*

ASSISTANCE

Une ligne téléphonique dédiée pour répondre à vos questions sur les kits vidéo au 01 69 11 67 67.

*offre soumise à conditions

Inscrivez-vous GRATUITEMENT sur le site dédié :
http://triplea.aiphone.fr

Gérez vos produits.

AIPHONE®
Fournisseur de bien-être